

**Ciencias Economicas,  
Administrativas y Financieras T-I**  
*Handbook*

*María Palma*  
*Directora*

# **Ciencias Económicas, Administrativas y Financieras**

---

Volumen I

---

Para futuros volúmenes:  
<http://www.ecorfan.org/bolivia/handbooks/>

## **ECORFAN Ciencias Económicas, Administrativas y Financieras**

---

El Handbook ofrecerá los volúmenes de contribuciones seleccionadas de investigadores que aporten a la actividad de difusión científica de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca en su área de investigación en Ciencias Económicas, Administrativas y Financieras. Además de tener una evaluación total, en las manos de los directores de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca se colabora con calidad y puntualidad en sus capítulos, cada contribución individual fue arbitrada a estándares internacionales (LATINDEX-DIALNET-ResearchGate-DULCINEA-CLASE-HISPANA-Sudoc-SHERPA-UNIVERSIA), el Handbook propone así a la comunidad académica, los informes recientes sobre los nuevos progresos en las áreas más interesantes y prometedoras de investigación en Ciencias Económicas, Administrativas y Financieras.

**María Ramos · Javier Serrudo**

Editores

**Ciencias Economicas, Administrativas y  
Financieras**  
*Handbook*

Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca . Julio 15, 2014.

**ECORFAN®**

*Editores*

María Ramos

ramos@ecorfan.org

Directora General ECORFAN

ISBN:978-209-2804-86-5

ISSN 2007-1582

e-ISSN 2007-3682

Sello Editorial ECORFAN: 607-8324

Número de Control HEAF: 2014-01

Clasificación HEAF (2014): 150714-0101

## **©ECORFAN-Bolivia.**

Ninguna parte de este escrito amparado por la Ley Federal de Derechos de Autor ,podrá ser reproducida, transmitida o utilizada en cualquier forma o medio, ya sea gráfico, electrónico o mecánico, incluyendo, pero sin limitarse a lo siguiente: Citas en artículos y comentarios bibliográficos ,de compilación de datos periodísticos radiofónicos o electrónicos. Violaciones: Ser obligado al procesamiento bajo ley de copyright mexicana. El uso de nombres descriptivos generales, de nombres registrados, de marcas registradas, en esta publicación no implican, uniformemente en ausencia de una declaración específica, que tales nombres son exentos del protector relevante en leyes y regulaciones de México-Bolivia y por lo tanto libre para el uso general de la comunidad científica internacional. HCA es parte de los medios de ECORFAN ([www.ecorfan.org](http://www.ecorfan.org))

## Prefacio

Una de las líneas estratégicas de la misión y visión universitaria ha sido la de impulsar una política de ciencia, tecnología e innovación que contribuya al crecimiento económico, a la competitividad, al desarrollo sustentable y al bienestar de la población, así como impulsar una mayor divulgación en beneficio del índice de desarrollo humano, a través de distintos medios y espacios, así como la consolidación de redes de innovación de la investigación, ciencia y tecnología en Bolivia.

La Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca visualiza la necesidad de promover el proceso de la investigación, proporcionando un espacio de discusión y análisis de los trabajos realizados fomentando el conocimiento entre ellos y la formación y consolidación de redes que permitan una labor investigativa más eficaz y un incremento sustancial en la difusión de los nuevos conocimientos. Este volumen I contiene 19 capítulos arbitrados que se ocupan de estos asuntos en Ciencias de la Salud, elegidos de entre las contribuciones, reunimos algunos investigadores y estudiantes.

*Guerra, Delgado, Michel & Torrez* analizan los posibles factores que afectan en el rendimiento académico de los estudiantes de la carrera de contaduría pública la cual tiene repercusiones negativas tanto en lo social como laboral, se trata de identificar las causas y proponer alternativas de solución; *Orlandini* explora los principales factores que afectan en la participación de la mujer perteneciente a diferentes estratos socioculturales en cuanto a los emprendimientos para participar en la cadena de valor; *Pereira, Delgadillo, Espinoza, Ibáñez, Limache, López & Martínez* indagan sobre los recursos naturales que posee el departamento de Chuquisaca y su potencial de exportación con el objetivo de darles valor agregado; *Pereira, Delgadillo, Espinoza, Ibáñez, Limache, López & Martínez* analizan el aporte que realizan los profesionales en contaduría pública a la sociedad a través de un análisis de datos otorgados por las empresas; *Arciénega, Méndez & González* realizan una evaluación sobre el programa de capacitación a pequeños y medianas empresas realizando la capacitación, actualización y seguimiento de los mismos; *Camacho, Arduz, Gutierrez & Mejía*; abordan la temática de comercio justo y las consecuencias sobre las economías de las familias; *Calderón, Ferrufino & Gonzales*; exploran la influencia que ejercen los servicios financieros en el incremento de los ingresos de las MYPES del Municipio de Sucre; *Caraballo, Flores, Padilla, Ríos & Velásquez* buscan identificar los problemas y limitaciones institucionales en la gestión de proyectos sociales, nos menciona la importancia que tiene la participación de profesionales del área gestión pública para mejorar y agilizar los proyectos del municipio de Sucre para obtener mejores resultados, enfatizando la importancia de contar con una instancia específicamente responsable del monitoreo y evaluación del ciclo de gestión de proyectos; *Arciénega, Méndez & González* describen los resultados al realizar la reingeniería en la gestión de los gobiernos locales con la finalidad de optimizar los resultados; *Daza* aborda la temática de las tarjetas de crédito al explorar los requisitos y ventajas entre otros, enfatizando el uso de las nuevas tecnologías para obtener eficiencia; *Carrasco, Llanos & Hubert* analizan la relación que existe entre la política y la tributación como una forma de dominación; *Delgado, Guevara, Borja, Subelza & Choque* exploran la situación de las microempresas relacionadas a la industria del yeso en el distrito 2 del municipio de Sucre y proponen una mejor organización y tecnificación de estas microempresas; *Peralta & Vinchenty* estudian la competencia entre las instituciones microfinancieras generando condiciones favorables para los microempresarios; *Vaca & Ortuño* analizan las variables y los fundamentos teóricos del marketing político y su influencia sobre la población; *Linarez & Cortez* exponen la importancia del marketing turístico para promocionar el patrimonio cultural de la ciudad de Sucre; *Ari y Mamani* analizan el tema del crecimiento económico el cual es importante para el desarrollo del país mediante diversos modelos como el modelo neoclásico.

*Espinoza, Cisneros & Duran* exploran la percepción sobre la participación ciudadana en la Gestión de las Políticas Públicas, en relación con los gobernantes y los gobernados pretendiendo generar mayor participación de la sociedad en cuanto a la gestión pública; *Paz & García* describen las características de la mujer que se dedica al comercio informal, las adversidades a las que debe enfrentarse y los motivos por lo cual se introdujo en esta actividad; *Serrano, Mujica, Mita y Rengel* exploraron el grado de relación que existe entre el establecimiento de un capital relacional y los procesos de innovación de las mismas; *Cabrita, Calderón y Semo* describen la capacidad en la producción del maíz en las comunidades de La Capilla, Despensas y Palmarcito explorando los riesgos y sus respectivos usos; *Orlandini, Prieto, Estepa, Ortiz y Mostajo* presentan información sobre la actuación económica de gestión de las mayores empresas en Sucre que contribuyen a la identificación de los polos de desarrollo local, *Serrano, Mujica, Mita y Rengel se refieren a la tecnología y capital intelectual como parte del proceso productivo en empresas de la ciudad de Sucre*

Quisiéramos agradecer a los revisores anónimos por sus informes y muchos otros que contribuyeron enormemente para la publicación en éstos procedimientos repasando los manuscritos que fueron sometidos. Finalmente, deseamos expresar nuestra gratitud a la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca en el proceso de preparar esta edición del volumen.

Sucre, Bolivia.

*María Palma*

Julio 15, 2014.

*María Ramos  
Javier Serrudo*

<b>Contenido</b>	<b>Pag</b>
<b>1 Factores que inciden en el rendimiento académico de los estudiantes de la carrera de contaduría pública</b> <i>M. Guerra, J. Delgado, J. Michel y V. Torrez</i>	1-32
<b>2 Género e interculturalidad: La dinámica del proceso emprendedor en el Municipio de Sucre</b> <i>I.Orlandini</i>	33-70
<b>3 Identificación de manufacturas basadas en recursos naturales y baja tecnología para mercados externos</b> <i>E. Pereira, J. Delgadillo, R. Espinoza, V. Ibáñez, R. Limache, G. López y E. Martínez</i>	71-102
<b>4 Impacto de los profesionales de la carrera de contaduría pública de la facultad de contaduría pública y ciencias financieras en la ciudad de Sucre</b> <i>E. Pereira, J. Delgadillo, R. Espinoza, V. Ibáñez, R. Limache, G. López y E. Martínez</i>	103-124
<b>5 Impacto de los Programa de Capacitación destinados a la Micro y Pequeña Empresa en Sucre en el periodo 2004-2007</b> <i>F. Arcienega, G. Mendez y G. Roberto</i>	125-142
<b>6 Incidencia y nivel de conocimiento de la economía solidaria y el comercio justo en Sucre</b> <i>Y. Camacho, J. Arduz, D. Gutierrez y E. Mejia</i>	143-160
<b>7 Influencia de los servicios financieros en el incremento de los ingresos de las Mypes del municipio de Sucre.</b> <i>J. Calderón, K. Ferrufino y Z. Gonzales</i>	161-172
<b>8 Inserción de una unidad de monitoreo y evaluación del ciclo de gestión de proyectos sociales en el municipio de Sucre</b> <i>L. Caraballo, A. Flores, P. Padilla, C. Ríos, I. Velásquez</i>	173-202
<b>9 La reingeniería en la gestión de los gobiernos locales. Una propuesta para optimizar los resultados.</b> <i>F. Arciénega, G. Mendez y R. Gonzales</i>	203-216
<b>10 Las Tarjetas de Crédito y la Cultura Financiera crediticia en Sucre</b> <i>J. Daza</i>	217-240
<b>11 Los impuestos como instrumento de política económica en Bolivia</b> <i>D. Carrasco, E. Llanos y F. Hubert</i>	241-296
<b>12 Los niveles de producción micro empresarial partiendo de las fases de producción del yeso a través del método descriptivo en el Distrito 2 del Municipio de Sucre 2012</b> <i>C. Delgado, F. Guevara, N. Borja, R. Subelza y W. Choque</i>	297-310



<b>13 Margen financiero y competencia entre las instituciones de la ciudad de Sucre del sector no bancario</b>	311-342
<i>N. Peralta &amp; Z. Vinchenty</i>	
<b>14 Marketing Político: Un estudio de la actitud política en la población rural y urbana del Municipio de Sucre</b>	343-374
<i>M. Vaca &amp; J. Ortuño</i>	
<b>15 Medición de la eficiencia de marketing en el sector turístico del municipio de Sucre</b>	375-394
<i>C. Linarez &amp; F. Cortez</i>	
<b>16 Modelo de crecimiento economico neoclasico estocastico: una aplicación a la economia boliviana</b>	395-402
<i>E. Ari &amp; M. Mamani</i>	
<b>17 Participación ciudadana en la formulación y gestión de las políticas públicas - caso práctico: municipio de Sucre</b>	403-420
<i>R. Espinoza, S. Cisneros y S. Duran</i>	
<b>18 Participación de la mujer en la economía informal y su aporte al ingreso familiar (Caso Práctico: Centros de Abasto de la Ciudad de Sucre)</b>	421-438
<i>F. Paz &amp; N. García</i>	
<b>19 Procesos de innovación de las empresas de la ciudad de Sucre: la influencia del capital relacional</b>	439-456
<i>J. Serrano, S. Mujica, E. Mita y G. Rengel</i>	
<b>20 Produccion del maiz, riesgos y sus respectivos usos: “Caso de estudio comunidades: la capilla, despensas y Palmarcito”</b>	457-476
<i>E. Cabrita, C. Calderón y J. Semo</i>	
<b>21 Ranking de Empresas de Sucre Identificación De Rubros De Expansión Económica Empresarial En Sucre</b>	477-500
<i>I.Orlandini, M. Prieto, M. Estepa, D. Ortiz y C. Mostajo</i>	
<b>19 Tecnologia y capital intelectual commo parte del proceso productivo en empresas de la ciudad de Sucre</b>	501-508
<i>J. Serrano, S. Mujica, E.Mita y G. Rengel</i>	
Apéndice A . Consejo Editor.ECORFAN-Bolivia	509
Apéndice B . Consejo Arbirtal. ECORFAN-Bolivia	511

## **Factores que inciden en el rendimiento académico de los estudiantes de la carrera de contaduría pública**

Mirtha Guerra, Jaime Delgado, Juan Michel y Víctor Torrez

M. Guerra, J. Delgado, J. Michel y V. Torrez

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.  
miguepa8@hotmail.com

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.

## Abstract

The academic performance in higher education institutions, mainly affects the efficiency when terminal is across all time a major social issues affecting not only in a society increasingly dissatisfied, but also in a fruitless if not social spending derive tangible benefits. This longitudinal research is already seeking to observe a group of students by the time it takes in college and analyzing their behavior to obtain data to implement measures that lead to identify factors associated with academic performance and are consistent with Profile discharge of the Bachelor of Accounts. To carry out the work we used a strategy traditionalist who will be at the end of a preventive nature.

**Keywords:** academic performance, students, Accounts

## 1 Introducción

La educación superior surge ante los adolescentes como un medio fundamental para alcanzar sus metas de realización personal. Es por ello, que cada año las universidades públicas y privadas de nuestro país, cuentan con una gran cantidad de jóvenes que buscan ingresar a ellas a través de una plaza que les asegure la formación profesional necesaria para desenvolverse en un ámbito con tales características.

Con el título de “universitario” llegan a su rutina mayores responsabilidades, tales como cursos y profesores de mayor nivel académico, elaboración, presentación y sustentación de trabajos individuales y grupales, informes de prácticas, trabajos de investigación, y exámenes de elevada exigencia

Todos estos elementos constituyen para los estudiantes situaciones de evaluación, en las cuales es importante salir exitosos, pues facilitan el paso a un nivel más avanzado en su instrucción superior. Siendo el rendimiento académico un indicador del éxito frente a las demandas de su formación profesional.

El rendimiento académico es, según Pizarro (1985), una medida de las capacidades respondientes o indicativas que manifiesta, en forma estimativa, lo que una persona ha aprendido como consecuencia de un proceso de instrucción o formación. Además, el mismo autor, ahora desde la perspectiva del estudiante, define al rendimiento académico como la capacidad correspondiente a estímulos educativos, la cual es susceptible de ser interpretada según objetivos o propósitos educativos ya establecidos. Tenemos también que en 1985, Himmel (cit. por Castejón Costa, 1998) define el rendimiento académico o efectividad escolar como el grado de logro de los objetivos establecidos en los programas oficiales de estudio. Por otro lado, el rendimiento académico, para Novaez (1986), es el quantum obtenido por el individuo en determinada actividad académica. Así, el concepto del rendimiento está ligado al de aptitud, y sería el resultado de ésta y de factores volitivos, afectivos y emocionales, que son características internas del sujeto como las que planteamos en este estudio.

El rendimiento académico en términos generales, tiene varias características entre las cuales se encuentra el de ser multidimensional pues en él inciden multitud de variables (Gimeno Sacristán, 1977). El rendimiento académico, también, pareciera estar relacionado con algunos rasgos de personalidad.

Aquí debe recordarse que el rasgo es una estructura que predispone al individuo hacia determinadas pautas de conductas, que facilitan comportarse de determinada manera o actúa como fuerza interior que origina y dirige la conducta, y que tiene entre sus características el de ser un patrón cognitivo tanto en el observador, en su modo de construir y de predecir secuencias de acción en otros, cuanto en el actor, en sus pautas de autorregulación, y el de ser un índice predictor de comportamientos en situaciones simples o en las de largo plazo y para más complejas circunstancias (Fierro, 1986).

Por otra parte, es necesario admitir, y es preciso tener siempre presente, que los conocimientos se adquieren a través del sistema educativo, cuya finalidad está orientada a contribuir al desarrollo integral de la persona. Esto lleva a creer que dicho desarrollo está circunscrito en dos ámbitos:

Primero: El que le permite asumir sus responsabilidades como ciudadano, esto es una Educación en Valores, donde se tiene que respetar los parámetros que las leyes y la sociedad nos impone y,

Segundo: Contribuyendo con el desarrollo económico social del país a través de la adecuada aplicación de los conocimientos científicos y tecnológicos adquiridos mediante el sistema educativo, es decir contribuir como profesional.

En este contexto, se puede aseverar que estos conocimientos de los valores sociales, como el científico tecnológico son los resultados que se logran por una interacción del proceso enseñanza aprendizaje que se convierte en una dinámica muy compleja porque en esta intervienen muchas variables, como son: El estudiante, el docente, los objetivos, la asignatura o materia, las técnicas de enseñanza, la evaluación, entorno social, cultural y económico en que se desarrolla, etc.

Dentro de estos elementos que se mencionados se pueden distinguir al estudiante y al docente, como los elementos humanos que tendrán que interrelacionarse para poder lograr un nivel de conocimiento determinado como fin principal del sistema educativo; pero esa interrelación debe desarrollarse con la intervención de las otras variables las cuales permitirán garantizar el logro de capacidades deseadas en los estudiantes.

Las otras variables inmersas dentro del proceso enseñanza aprendizaje, tienen su respectiva importancia, en este sentido puede mencionarse que la variable correspondiente a los objetivos, tiene por propósito orientar hacia donde se desea llegar con el proceso enseñanza aprendizaje, por su parte la variable correspondiente a la asignatura permite orientar los contenidos de acuerdo a los objetivos planteados.

Por otra parte, el docente, para desarrollar su trabajo, define el uso de un método didáctico que le permita mejores resultados de aprendizaje en los estudiantes, que por las características que presenta se agrupan en dos: la que está centrada en la enseñanza, en donde el docente es el centro de atención del proceso; o la que está centrada en el aprendizaje, donde el protagonista principal es el estudiante. También es importante mencionar que el contexto socio cultural y económico de los que participan del proceso enseñanza aprendizaje es un factor que permite visualizar algunas de las características de este proceso.

Como puede observarse, existen diferentes variables cada una con su respectiva importancia dentro del proceso enseñanza aprendizaje; pero es necesario indagar respecto cuáles son las variables que intervienen con mayor predominio en el proceso, la identificación de estas variables permitirá mejores resultados en el proceso enseñanza aprendizaje, si la Carrera busca la excelencia como meta es imprescindible analizar el proceso.

Al establecer los antecedentes del presente trabajo, se ha podido identificar un gran número de variables que intervienen en la calidad y equidad de la educación superior pública, que contribuyen con importantes elementos que repercuten en la gestión y prestigio institucional.

En materia de rendimiento académico en la educación superior, la mayoría de los estudios son cuantitativos, con un marcado interés en el campo económico y son pocas las investigaciones que hacen un abordaje cualitativo del problema. No obstante, sus resultados han permitido identificar factores que favorecen o limitan el desempeño académico.

Es así que se procede a especificar los hallazgos de la investigación respecto de componentes asociados al rendimiento académico en estudiantes universitarios que inciden en mayor o menor grado en los resultados y notas que es importante considerar cuando se diseñan estudios de este tipo.

Considerando los aspectos mencionados anteriormente, es importante la profundización de las investigaciones que permitan comprender el fenómeno del rendimiento académico, así como los factores que la afectan, para luego buscar estrategias que permitan mejorarla. De esta manera, el presente trabajo pretende estudiar, tanto los determinantes como la magnitud de influencia del rendimiento académico, usando información primaria proveniente de la encuesta realizada a los mismos estudiantes sobre los aspectos socioeconómicos y culturales para los factores determinantes.

## **1.1 Antecedentes**

Hasta el momento se ha podido identificar los siguientes trabajos relacionados con el tema propuesto.

El tema del rendimiento académico de los estudiantes de la educación superior, ha sido estudiado por varios investigadores a nivel internacional como nacional, tenemos algunos estudios, cuáles de una u otra forma guardan relación con el presente trabajo de investigación, que a continuación se presenta:

Esquivel & Rojas, (2005), en su documento “Motivos de los Estudiantes de Nuevo Ingreso para estudiar un Post Grado en Educación”, indica la evidencia de las tendencias motivacionales en situaciones educativas del aprendizaje y del rendimiento; en ambos casos el elemento central es la motivación en función de las expectativas para alcanzar una meta y el valor que está asignado para alcanzarlo, es decir, las expectativas de logro son determinadas por las percepciones que las personas tienen de los factores que han intervenido en sus éxitos o fracasos y estas percepciones serían atribuciones causales que dirigen las pautas e intenciones de la conducta de los estudiantes.

Jadue, G. (2003), en su documento “Transformaciones Familiares en Chile: Riesgo Creciente para el Desarrollo Emocional, Psicosocial y la Educación”, indica que la implicancia de la familia en la tarea educativa comprende la participación activa de los padres en los proyectos educativos de la escuela y en su rol como mediadores del aprendizaje, siendo la madre un fuerte predictor del rendimiento académico. Sin embargo, las familias de nivel socioeconómico bajo, deben lidiar con un conjunto de factores que dificultan su rol en el apoyo temprano del estudiante en el plano académico como la inestabilidad laboral, recursos materiales y financieros inadecuados, problemas maritales y familiares.

Rytkönen, K., Aunola, K. & Nurmi, J.E. (2005), en su documento “Parents’ causal attributions concerning their children’s school achievement” sostiene que las personas no se limitan únicamente a la comprensión de un fenómeno, sino que buscan darle un sentido de utilidad para otras situaciones. Por lo tanto, las atribuciones permiten entender los factores que controlan los eventos futuros agregando una nueva dimensión al análisis causal. De esta manera, su modelo implica la interacción de tres dimensiones: el locus de control, la estabilidad y el control.

Ministerio de Educación. (1997), en sus publicaciones sobre Reforma Educativa indica la percepción de los directores y profesores sobre factores que inciden en el rendimiento académico escolar en Bolivia. Los Directores concluyen que los factores que favorecen la calidad de la educación son el apoyo familiar, formación del profesor, material didáctico apropiado, currículo acorde a la realidad, infraestructura adecuada y la administración eficaz; mientras los Directores opinan respecto a los aspectos que desfavorecen la calidad de la educación son la situación económica de la familia, falta de materiales educativos, el salario de los profesores, el tiempo que ven televisión, aprendizaje en lengua no materna y las enfermedades de los estudiantes.

Por otro lado, los profesores sostienen que los factores que favorecen la calidad de la educación, están considerados como el apoyo familiar, formación del profesor, material didáctico apropiado, currículo acorde a la realidad, infraestructura adecuada y administración eficaz; mientras los aspectos que desfavorecen la calidad de la educación están relacionadas con la situación económica de la familia, tiempo que se dedican a ver la televisión, el salario de los profesores, enfermedades de los estudiantes, formación del profesor y aprendizaje en lengua no materna.

Finalmente, los directores como los profesores opinan que la situación económica de la familia es el factor que más desfavorece la calidad de la educación; las enfermedades es un tema priorizado por los profesores, quienes están en contacto más directo con los estudiantes. Los directores perciben que la falta de material educativo afecta en mayor medida la calidad de la educación. Por último, tanto los directores como los profesores también destacan que el salario de los profesores afecta negativamente la calidad de la educación, en mayor medida que otros factores, como el aprendizaje en lengua no materna.

Por su parte, Abarca y Sánchez (2005) en las investigaciones realizadas sobre los factores generales que inciden en el rendimiento académico, han encontrado (según lo expresado por los estudiantes) que un obstáculo clave en el bajo rendimiento académico son sus deficiencias en el perfil cognitivo, además de conocimientos disciplinarios insuficientes.

Definen dos dificultades primordiales: no saben estudiar y no saben aprender. En el terreno de las habilidades de aprendizaje se localizan dos tipos: 1. Competencias para pensar y comprender Vs. Repetir y memorizar en las diversas disciplinas, y 2. El conocimiento de técnicas de estudio, que sobre todo apuntan a cómo revisar la bibliografía y comprenderla.

El trabajo de Giovagnoli (2002), utiliza modelos de duración, cuya particularidad es que permiten calcular la probabilidad de que un estudiante deserte de la institución, dado que se encuentra en un determinado semestre. Entre los resultados más sobresalientes, vale la pena mencionar que, cuando un estudiante se vincula a la universidad inmediatamente después de finalizada la secundaria, disminuye la probabilidad de desertar. No existen diferencias significativas, en el riesgo de desertar, entre quienes iniciaron y abandonaron ya otra carrera, y los principiantes.

El fracaso vocacional no se constituye en una variable explicativa relevante, que explique el riesgo de deserción; por el contrario, el sexo masculino y el estado civil soltero incrementan el riesgo de deserción. Castaño, E. (2004) en su investigación sobre la deserción “Deserción estudiantil Universitaria: Una Aplicación de Modelos de Duración en la Carrera de Ingenierías de la Universidad de Antioquia-Colombia”, encuentra cuatro conjuntos de factores como determinantes de la deserción estudiantil. El primer factor es el individual, el cual reúne las características demográficas del estudiante. El segundo factor es el académico, el cual está asociado a variables que contemplan la educación y la orientación previa del estudiante, así como el desempeño académico dentro de la institución. El tercer factor es el socioeconómico, que considera los aspectos laborales, tanto del estudiante como de la familia, así como la dependencia económica; además, incluye el crecimiento económico, medido a través del PIB, como indicador de la situación económica del país. El cuarto factor es el institucional, que contempla las variables asociadas con la adaptación del estudiante al ambiente universitario. Los resultados más sobresalientes, en esta investigación, se pueden resumir de la siguiente manera: los estudiantes jóvenes, los hombres, los solteros o aquellos estudiantes que han sufrido alguna calamidad familiar, tienen un mayor riesgo de desertar. En términos académicos, la falta de orientación profesional, el haber egresado de un colegio privado, el tener un bajo rendimiento académico, el no tener experiencia en la educación superior o el haber desertado de otra universidad, incrementan el riesgo de deserción.

Un resultado es que las mayores oportunidades de graduación se ubican entre aquellos estudiantes cuyas familias pertenecen a los estratos socioeconómicos elevados.

De esta forma concluye que si bien las oportunidades de ingresar a la universidad pública son irrestrictas, el peso relativo es sustancialmente mayor de los estudiantes de niveles de ingresos medios y altos frente a los estudiantes de ingresos más bajos, que pone de manifiesto que los mecanismos redistributivos por medio del gasto social en educación superior no logren de manera óptima transferir ingresos sólo hacia los grupos económicamente más pobres.

## **1.2 Materiales y metodos**

### **Instrumentos de medida**

Los instrumentos de medida utilizados son, en su mayoría, cuestionarios adaptados de instrumentos estandarizados y validados, publicados en español.

Las adaptaciones realizadas son todas ellas a nivel de lenguaje a excepción de algún caso se ha omitido algún ítem o escala por no estar en concordancia con los objetivos de medida del estudio.

A continuación se exponen los utilizados.

#### – Motivación

El cuestionario de motivación de logro aplicado, está tomado de una escala de motivación de Manassero y Vázquez (1995) fundamentada en las teorías motivacionales del tipo Expectativa\*Valor. Intenta reflejar las causas de logro habituales percibidas por los estudiantes.

Está compuesto por 22 ítems, los cuales son afirmaciones acompañadas de una escala tipo Likert de 1 a 5 (de acuerdo y desacuerdo). Están clasificados en 5 dimensiones. En el cuadro que sigue, puede evidenciarse cómo se agrupan los ítems en las dimensiones.

**Tabla 1.1** Ítems de escala de motivación

Dimensiones	Ítems
Tarea/capacidad	7,8,9,10 y 21
Esfuerzo	6, 17, 18 y 19
Interés	11,12,13,15 y 20
Exámenes	1,3,5 y 14
Competencia del profesor	16 y 22

Igualmente, la suma de las puntuaciones en todos los ítems permite calcular una puntuación final de motivación de logro. La fiabilidad de la escala de partida era .8626, esta misma escala (porque las adaptaciones de lenguaje han sido mínimas) aplicada en nuestra muestra arroja una fiabilidad medida con el Alfa de Cronbach de .8579.

#### Autoconcepto

La escala de autoconcepto aplicada, está tomada de un instrumento llamado AFA (Autoconcepto forma A) publicado por Musitu, García y Gutiérrez (1994). En dicho instrumento se contemplan cuatro escalas de autoconcepto claramente diferenciadas, basadas en diferentes ámbitos o aspectos en los que se hace patente el autoconcepto: académico, social, emocional y familiar.

El instrumento aplicado en esta investigación, tiene las mismas características de aplicación (escala de acuerdo/desacuerdo de 1 a 3) que el citado, sin embargo, únicamente consta de los ítems propios del autoconcepto académico y social. Las razones fundamentales son dos, por una parte, que son las dos subescalas del AFA que más varianza total explican (69,6%) y, por otra, porque la literatura al respecto apunta hacia una relación significativa entre dichas dimensiones y los resultados escolares.

En el cuadro que sigue se clasifican los 16 ítems de la prueba en función de su posición en las dos dimensiones citadas



**Tabla 1.2** ítems escala de autoconcepto

Dimensiones	Ítems
Autoconcepto académico	2,3,4,5,6,7,8,11,13,14 y16
Autoconcepto social	1,9,10,12 y15

La fiabilidad del instrumento estandarizado medido con el coeficiente Alfa de Cronbach es de .823. Por su parte, el coeficiente de Cronbach calculado para el instrumento aplicado es de .8492, como era de esperar porque no se han realizado modificaciones de las escalas originales.

### Relaciones interpersonales

El instrumento aplicado para medir las relaciones interpersonales está basado en dos de las cuatro escalas de clima social de Moos, Moos y Trickett (1995). Una de ellas es la relacionada con el clima social en el trabajo (WES) y la otra con el clima social en el aula (CES).

Dicho instrumento tiene dos partes claramente diferenciadas, una de ellas evalúa las relaciones interpersonales entre los trabajadores de la Carrera escolar, mientras que la otra valora las relaciones interpersonales entre los estudiantes en el aula. De entre todas las subescalas que presentan las dos escalas citadas, hemos seleccionado tres de cada una, concretamente, las que tienen relación directa con las relaciones interpersonales.

Consta de 54 afirmaciones que debe valorar el estudiante basándose en una Escala de Likert de 1 a 5 de (acuerdo/desacuerdo).

En la tabla se exponen las subescalas o dimensiones medidas, así como los ítems del instrumento que corresponden a cada una de ellas.

**Tabla 1.3** Ítems escala de relaciones interpersonales

Relaciones interpersonales	Dimensiones	Ítems
Profesores	Implicación	1-8
	Cohesión	9-17
	Apoyo	18-24
Estudiantes	Implicación	25-34
	Afiliación	35-44
	Ayuda	45-54

Tras realizar el análisis de la fiabilidad mediante el estadístico alfa de Cronbach el resultado es altamente satisfactorio con valor de .8253, teniendo en cuenta que, si bien es cierto que está basado en las escalas estandarizadas anteriormente citadas, las adaptaciones realizadas son destacables, tanto a nivel de lenguaje como en la omisión de algunos ítems de las escalas originales.

## Habilidades para el aprendizaje y el estudio

El instrumento utilizado para medir este constructo está basado en dos instrumentos, la mayoría de las dimensiones se basan en la prueba LASSI, Inventario de Habilidades de Aprendizaje y Estudio (Weinstein, Zimmerman y Palmer, 1988). La última dimensión, sin embargo, es una adaptación de una escala del ILP (Schmeck y cols., 1991) que mide estilos de aprendizaje. Consta de 64 preguntas, que, de nuevo, son afirmaciones que el estudiante debe valorar en una escala de acuerdo-desacuerdo de 1 a 5.

En la tabla 4 resume la clasificación de los elementos en función de la dimensión a la que pertenecen.

**Tabla 1.4.** Ítems de la escala de habilidades para el aprendizaje y el estudio

Dimensiones	Ítems
Actitud e interés hacia la escuela	1-6
Autocontrol	7-14
Gestión del tiempo	15-22
Ansiedad y preocupación por los resultados escolares	23-29
Atención y concentración	30-36
Preparación de la información	37-42
Selección de las ideas principales	43-46
Uso de técnicas de apoyo	47-53
Estrategias de repaso	54-58
Comprensión en el estudio	59-64

La suma de las puntuaciones en todas las escalas o dimensiones permite obtener una puntuación total de habilidades para el aprendizaje y el estudio. Es destacable el valor de la fiabilidad considerada como consistencia interna de la prueba, calculada mediante el alpha de Cronbach que es de .9195.

Cuestionario del estudiante este instrumento está creado con el fin de recoger algunos datos referentes al nivel socio-educativo de los padres, a la implicación de los padres en la formación de sus hijos, al control de los padres en las habilidades de estudio de los hijos y a las expectativas del futuro formativo de los estudiantes.

**Tabla 1.5** Ítems del cuestionario del estudiante

Constructo	Ítems
Nivel socio-educativo de los padres	1-4
Implicación de los padres en la formación de los hijos	5,7 y 9
Control de los padres en los hábitos de estudios de los hijos	6,8,10,11, 12,
Expectativas de futuro	14

Esta clasificación, o mejor, agrupación de los ítems está basada en la teoría. Se trata de ítems de carácter ordinal de entre 3 y 7 opciones.

El nivel socioeducativo de los padres arroja un Alpha de Cronbach de .5347.

Mientras que la consistencia interna de los ítems que miden implicación de los padres desciende hasta un Alpha de Cronbach .3039.

La consistencia interna de este cuestionario resulta ser baja, algo totalmente previsible porque cada ítem, aunque pretende tener relación con el resto, mide un aspecto diferente e independiente del resto.

### Calificaciones escolares

Las variables relacionadas con las calificaciones escolares y el número de reprobaciones fueron aportadas por los mismos estudiantes en la encuesta, verificándose utilizando el Carnet Universitario que se requirió en el cuestionario.

### Población y muestra

La población de la investigación empírica se compone de los estudiantes de la Carrera de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, distribuida de la siguiente manera:

**Tabla 1.6** Número de estudiantes de la carrera de contaduría pública gestión 2012

Curso	Nº
1ro.	498
2do.	292
3ro.	355
4to.	315
5to.	250
Total	1710

### Cálculo de la muestra

Para calcular la muestra se tomó como base a Hernández Sampieri y otros, en su libro Metodología de la investigación (Pág. 307 – 311)''

$$n' = \frac{s^2}{V^2}$$

$$s^2 = p(1-p) = 0,9(1-9) = 0,09$$

$$V^2 = (0,15) = 0,000225$$

$$n' = \frac{0,09}{0,000225} = 400$$

$$n = \frac{n'}{1+n'/N} = \frac{400}{1+400/1710} = 324$$

**Factor de distribución** 0,18957346

**(1.1)**

**Tabla 1.7** Muestra estratificada

Curso	Nº	Muestra estratificada
1ro.	498	94
2do.	292	55
3ro.	355	67
4to.	315	60
5to.	250	47
Total	1710	324

### **Trabajo de campo**

Este apartado se fundamenta en la idea de que toda investigación que se precie debe seguir una sistemática planificación en el delicado momento de la recogida de información, sin embargo, es indudable, y mucho más en el ámbito de las ciencias sociales, que son muchos los imprevistos con los que podemos encontrarnos y que debemos ir salvando modificando lo menos posible los planes previos.

### **1.3 Resultados y discusión**

Una vez tomados todos los datos necesarios para medir las variables expuestas con anterioridad, se ha procedido a su preparación para analizarlos. Ayudados por el paquete estadístico SPSS para Windows se ha realizado tres tipos de análisis diferentes, teniendo en cuenta los objetivos fijados.

La realización de algunos análisis descriptivos, tanto de la muestra en las diferentes variables por separado, como la descripción de relaciones entre variables, permite hacer un primer acercamiento a la realidad objeto de estudio.

Los estadísticos descriptivos calculados, son la media y la desviación típica, para aquellas variables de carácter continuo y la mediana, para las variables cuyo nivel de medida es ordinal. Las variables nominales, por su parte, son descritas mediante la moda.

Se analizan también las relaciones entre las variables latentes (en la mayoría de los casos las puntuaciones totales obtenidas en los cuestionarios), mediante una matriz de correlaciones.

La variable dependiente es aquella que permite asignar a los sujetos a un grupo de pertenencia determinado, en nuestro caso se trata de la variable rendimiento, que permite clasificar a los sujetos en función de dos grupos: rendimiento académico suficiente y rendimiento académico bajo. Las variables explicativas son el resto de las expuestas en el apartado correspondiente.

Este tipo de análisis permite obtener información sobre dos aspectos fundamentales, tales como:

Obtener una función matemática que permita obtener una puntuación para cada sujeto basada en la combinación lineal entre las variables explicativas. Puntuación que servirá para clasificar a los sujetos de la muestra en los dos grupos (de rendimiento académico) establecidos a priori, permitiendo conocer en qué porcentaje se encuentran bien clasificados.

Poder predecir el grupo de rendimiento al que pertenecerá un sujeto externo a la muestra, conociendo únicamente las puntuaciones obtenidas en las variables explicativas.

Por último, se ha efectuado un análisis de conglomerados o análisis cluster el mismo pretende encontrar qué sujetos de la muestra son similares entre sí atendiendo a ciertas variables. No se partió de grupos establecidos a priori, se incluyeron todas las variables (incluso rendimiento), se estudió la agrupación de los sujetos en función de ellas, permitiendo determinar perfiles de sujetos que se corresponden con los grupos formados tras el análisis (conglomerados).

Es necesario remarcar la importancia de la aplicación de esta técnica estadística porque permite confirmar la existencia de los dos grupos de rendimiento establecidos a priori con el análisis discriminante, con el fin de establecer perfiles, basados en las variables explicativas, que distingan claramente entre sujetos de bajo rendimiento académico y aquellos de rendimiento medio o alto.

### **1.3.1 Resultados de la encuesta**

Estudiantes según edad, sexo y estado civil.

Del total de estudiantes que contestaron la encuesta, el 46% son varones y el 54% son mujeres. La edad más predominante es 20 años (12.4% del total). El 64% tiene hasta 23 años. La distribución por edades y por sexo indica mayor proporción de mujeres dentro de los más jóvenes. En el grupo de estudiantes hasta 23 años se encuentra el 67.9% de las mujeres, y el 59.4% de los varones. El 93.2% de los estudiantes es soltero, el 6.3% es casado y el 0.47% es separado, el 19.2% estudiantes tienen hijos.

#### **Estudiantes según origen**

El 69.3% de los estudiantes encuestados provienen del interior de la república. No debe olvidarse, que una vez graduados pueden generarse fuertes externalidades interjurisdiccionales.

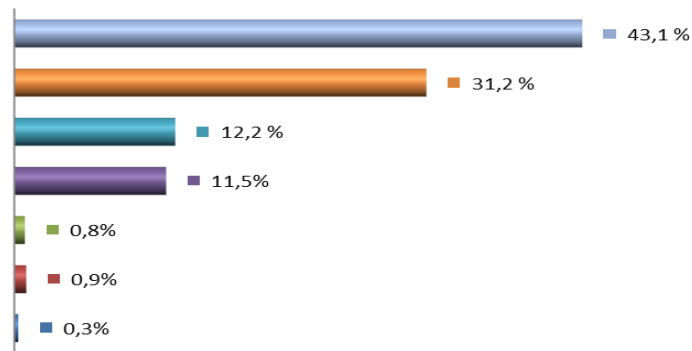
#### **Escuela secundaria de procedencia**

El 60.9% de los estudiantes proviene de colegios secundarios públicos y el resto (39.1%) de colegios secundarias privadas. La procedencia de colegio público o colegio privado difiere significativamente por sexos. Para las mujeres los porcentajes son 55.9% (pública) y 44.1% (privada). Para los varones 66.9% y 33.1%, respectivamente.

## Ingresos

En el cuadro siguiente se observa que el nivel de ingresos de los padres es mayor de 2.500 Bs. al mes de la muestra representando el 43.1%, y un 0,3 % que tiene un ingreso entre 300 a 500 Bs, éste último se entiende que es el ingreso que obtiene el estudiante, no su familia.

**Figura 1.1** ingresos de los padres



## Situación habitacional de los estudiantes

El 53.4% de los estudiantes vive con sus padres, el 24.9% vive con otros estudiantes, el 10.8% vive solo, el 9.1% vive con su pareja y 1.8% no contestaron.

**Tabla 1.8** situación habitacional

	Participación
Vive con sus padres	53.4%
Vive con su pareja	9.1%
Vive con otros estudiantes	24.9%
Vive solo	10.8%
No contestó	1.8%
Total	100.0%

## Educación de los padres

Una de las características socioeconómicas que aparece como significativa es la educación de los padres. Los datos revelan que el 39.1% de los padres de los estudiantes tienen educación hasta secundaria incompleta. El 24.4% de los padres tienen educación universitaria completa. A su vez, el 36% de las madres de los estudiantes tienen educación hasta secundaria incompleta. El 16.7% de las madres tienen educación universitaria completa.

Los años de educación promedio del padre y de la madre es de 12.1 años.

**Tabla 1.9** Educación de los padres de los estudiantes universitarios

	Educación del padre		Educación de la madre	
	Participación	Acumulada	Participación	Acumulada
Sin estudios	4,3	4,3	5,3	5,3
Estudios primarios o básicos incompletos	13,0	17,3	14,8	20,1
Estudios primarios o básicos completos	25,7	43	31,2	51,3
Bachillerato	18,6	61,6	13,7	65
Formación profesional no universitario	17,3	78,9	14,7	79,7
Titulado universitario	15,7	94,6	15,5	95,2
Otros	5,4	100	4,8	100
Total	100,0		100,0	

### Situación laboral de los estudiantes

El 44.2% de los estudiantes trabaja. El porcentaje se desglosa en 46.7% para los varones y 42.1% para las mujeres.

**Tabla 1.10.** Situación laboral

Valores	Porcentaje	Nota final media
No trabaja	78	6,3
Sí trabaja	22	6,4
Total	100	6,3

La mayoría de los universitarios trabajan más de seis horas al día

**Tabla 1.11** Horas de trabajo diarias

	Mujeres	Varones	Promedio
Hasta 3 hs. Por día	5.8%	5.9%	5.8%
Más de 3 hs. Y hasta 6 hs por día	48.0%	36.5%	42.4%
Más de 6 hs. Por día	46.2%	57.6%	51.8%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

El sueldo promedio de los estudiantes que trabaja es de 442 Bs. por mes para las mujeres, 599 para los varones y 518 en promedio.

### 1.3.2. Resultados descriptivos

Los análisis descriptivos que podrían presentarse en este apartado podrían ser numerosos, porque son muchas las variables estudiadas. Sin embargo, es evidente que las pretensiones de esta investigación van más allá de análisis descriptivos puros y por esta razón se exponen de manera sintética los estadísticos descriptivos que se consideraron más importantes para caracterizar la muestra en las diferentes variables, tanto a nivel de tendencia central y dispersión, como a nivel correlacional.

A continuación se presentan las frecuencias y porcentajes de respuestas de los sujetos de la muestra en las variables de carácter ordinal, acompañados por la mediana en cada variable.

**Tabla 1.12** Estadísticos descriptivos. Variables ordinales

<b>Variables</b>	<b>Categorías</b>	<b>%</b>
Nivel de estudios padre Mediana= 3	Sin estudios	4,3
	Estudios primarios o básicos incompletos	13,0
	Estudios primarios o básicos completos	25,7
	Bachillerato	18,6
	Formación profesional no universitario	17,3
	Titulado universitario	15,7
	Otros	5,4
Nivel de estudios madre Mediana= 3	Sin estudios	5,3
	Estudios primarios o básicos incompletos	14,8
	Estudios primarios o básicos completos	31,2
	Bachillerato	13,7
	Formación profesional no universitario	14,7
	Titulado universitario	15,5
	Otros	4,8
Frecuencia de prensa mediana= 3	Nunca	7,0
	Casi nunca	16,4
	Una vez a la semana	14,7
	Entre dos y tres veces a la semana	21,9
	Casi siempre	24,1
	Siempre	15,9
Número de libros mediana= 2	Muy pocos	43,5
	Entre 10 y 30	30,1
	Entre 30 y 60	12,1
	Entre 60 y 90	12,7
	Más de 90	1,5
Horas de estudio mediana= 1	Ninguna	36,8
	Hasta 1 h	27,3
	De 1 a 2 h	18,3
	De 2 a 3 h	10,9
	De 4 a 5 h	5,0
	Más de 5 h	1,7
Horas que pasa fuera padre mediana= 1	Casi todo el día	56,7
	Por la tarde	8,6
	Por la mañana	28,1
	Ninguna	6,5



Horas que pasa fuera madre mediana= 3	Casi todo el día	20.9
	Por la tarde	8.1
	Por la mañana	39.1
	Ninguna	32.0
<b>VARIABLES</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>%</b>
Frecuencia de actividades extraescolares mediana= 4	Más de 10 h	4.2
	Entre 8 y 10 h	6.3
	Entre 4 y 7 h	26.6
	Entre 2 y 3 h	27.6
	1 h	12.9
	Ninguna	22.4
Tiempo diario que pasa en la calle mediana= 3	Más de 3 h	14.3
	Entre 2 y 3 h	13.0
	Entre 1 y 2 h	25.4
	Hasta 1 h	21.1
	Nada	26.1
Expectativas de futuro en nivel de estudios Mediana= 5	Diplomado	11.7
	Especialidad	15.5
	Maestría	44.2
	Doctorado	21.8
	No tengo opinión al respecto	6.8
Rendimiento área contables Mediana= 2	50 puntos o menos (reprobado)	41.4
	51 a 60 puntos (suficiente)	20.2
	61 a 75 puntos (bueno)	13.3
	76 a 90 puntos (distinguido)	18.4
	91 a 100 puntos (sobresaliente)	6.7
Rendimiento área matemática Mediana= 2	50 puntos o menos (reprobado)	41.7
	51 a 60 puntos (suficiente)	19.7
	61 a 75 puntos (bueno)	13.7
	76 a 90 puntos (distinguido)	16.8
	91 a 100 puntos (sobresaliente)	8.1
Rendimiento área matemática Mediana= 2	50 puntos o menos (reprobado)	37.9
	51 a 60 puntos (suficiente)	19.7
	61 a 75 puntos (bueno)	14.3
	76 a 90 puntos (distinguido)	18.4
	91 a 100 puntos (sobresaliente)	9.7
Rendimiento área matemática Mediana= 2	50 puntos o menos (reprobado)	37.4
	51 a 60 puntos (suficiente)	19.6
	61 a 75 puntos (bueno)	14.3
	76 a 90 puntos (distinguido)	16.5
	91 a 100 puntos (sobresaliente)	12.2
Rendimiento área matemática Mediana= 2	50 puntos o menos (reprobado)	42.0
	51 a 60 puntos (suficiente)	16.6
	61 a 75 puntos (bueno)	13.2
	76 a 90 puntos (distinguido)	17.3
	91 a 100 puntos (sobresaliente)	10.9

El cuadro anterior presenta información detallada sobre la muestra con respecto a algunas de las variables que se ha considerado importantes. Si se analiza las medianas y las modas de las respuestas de los sujetos, podríamos decir que la mayoría de ellos viven en hogares cuyos padres, al menos, tienen estudios primarios completos, se lee la prensa entre una vez a la semana y cuentan con entre 10 y 30 libros.

La mayoría de los padres pasan todo el día fuera de casa mientras que muchas madres únicamente trabajan por las mañanas. Dicen estudiar hasta una hora diaria e invertir en actividades extra escolares entre dos y tres horas semanales.

Cuando se les pregunta sobre el tiempo que pasan en la calle después de clase, la mayoría contesta que una a dos horas.

En relación a sus expectativas de futuro con respecto a su formación la alternativa más marcada es la de terminar estudios universitarios de maestría seguida del doctorado.

No menos destacable es el hecho de que todas las variables que expresan rendimiento académico en las diferentes asignaturas presentan una mediana de 2 (categoría que se corresponde con la calificación de reprobado o suficiente) lo que indica que el 50% de los estudiantes de la muestra ha obtenido como calificaciones de reprobado o suficiente.

Finalmente presentamos, en el cuadro 1.13, las frecuencias de respuesta de las variables medidas a nivel nominal. Las modas, estadístico de tendencia central que procede calcular, no están expuestas en los cuadros porque resulta redundante, simplemente se trata de la categoría más frecuente de cada variable.

En el cuadro anterior puede destacarse que son las madres las que parecen estar más implicadas ayudando a sus hijos con las tareas escolares, seguidas de los padres y los hermanos. Un 14% de los estudiantes dicen no tener nadie que les ayude con los deberes. Finalmente, el porcentaje más alto (37,6%) estudia en el cuarto donde vive.

A continuación se expone la matriz de correlaciones de las variables generales continuas que se ha estudiado, en definitiva, de las puntuaciones totales en todo el cuestionario aplicado junto con las dos variables continuas de rendimiento.

**Tabla 1.13** Estadísticos descriptivos. Variables nominales

VARIABLES	Categorías	%
Nadie puede ayudarme en los estudios, trabajos prácticos y otros	No	85.5
	Si	14.5
Ayuda de un hermano en los estudios, trabajos prácticos y otros	No	70.6
	Si	29.4
Ayuda de mi padre en los estudios, trabajos prácticos y otros	No	64.7
	Si	35.3
Ayuda de mi madre en los estudios, trabajos prácticos y otros	No	60.8
	Si	39.2
Ayuda de clases particulares en los estudios, trabajos prácticos y otros	No	78.1
	Si	21.9
Ayuda de compañeros en los estudios, trabajos prácticos y otros	No	82.8
	Si	17.2
Lugar de estudio	En mi dormitorio	21,1
	En el cuarto donde vive	37,6
	En el comedor o en la sala	8,8
	En la cocina	1,5
	En otra habitación	4,7
	En la biblioteca pública o de la carrera	5,9
	En casa de mis compañeros/as	20,4

Todas las correlaciones estudiadas son significativas al nivel de confianza del 99% a excepción del autoconcepto con las relaciones interpersonales entre los docentes, los estudiantes y el rendimiento por áreas. La relación entre el autoconcepto y las relaciones interpersonales es de esperar que no sea estadísticamente significativa, porque teóricamente no tiene demasiado sentido, sin embargo es destacable, la existencia de una relación negativa y casi ausente entre el autoconcepto y el rendimiento por áreas.

En relación también al autoconcepto, es también destacable que todas las relaciones significativas que presenta con el resto de las variables son inversas o negativas, a excepción de su relación con el número de segundas instancias, que aparece con signo positivo sin embargo, también se trata de una relación inversa con el rendimiento porque a medida que aumenta el valor de la variable número de segundas instancias, peor rendimiento académico presenta el estudiante.

Las demás correlaciones entre las variables son significativas y directas (entendiendo la variable número de segundas instancias como una medida inversa del rendimiento académico), destacando, por encima de las demás, la relación entre la motivación de logro y las habilidades para el aprendizaje y el estudio ( $r = .597$ ,  $p = .00$ ).

### 1.3.3 Resultados con respecto a perfiles de rendimiento

La pretensión de esta parte de los resultados es identificar el perfil de aquellos sujetos que presentan bajo rendimiento en comparación con los que no lo presentan. Así, para establecer los grupos o conglomerados y comprobar si son los mismos que los establecidos a priori, se ha realizado un análisis cluster utilizando un método de agrupamiento jerárquico (concretamente el método Ward), de esta manera se espera que los sujetos se agrupen en función de sus semejanzas en las variables que incluimos en el análisis.

Las variables incluidas son las 7 seleccionadas junto con la variable número de reprobados (como medida de rendimiento). De los resultados obtenidos, lo más interesante es el dendograma, porque es la figura que más datos arroja para tomar la decisión pretendida. Siguiendo a Lévy y Varela (2003), para realizar la interpretación del dendograma sirve de gran ayuda trazar una línea vertical a lo largo de todo el dendograma, cada trazo del dendograma que sea cortado por esa línea configurará un conglomerado distinto. Se trata de ir moviendo la línea trazada a la izquierda (buscando la mayor homogeneidad posible dentro de cada segmento) y a la derecha (tratando de no incluir un número demasiado elevado de conglomerados).

En caso que se estudia, la línea trazada se encuentra prácticamente en la mitad de la escala del dendograma que mide la distancia entre conglomerados, dicha línea queda cortada únicamente por dos trazos.

Lo que significa, que puede agrupar a los sujetos seleccionados para el estudio en dos grupos o conglomerados teniendo en cuenta las puntuaciones obtenidas en las variables incluidas en el análisis.

Una vez corroborada la idea de establecer dos grupos de rendimiento, procedamos al estudio de los perfiles, que es lo verdaderamente relevante en este estudio.

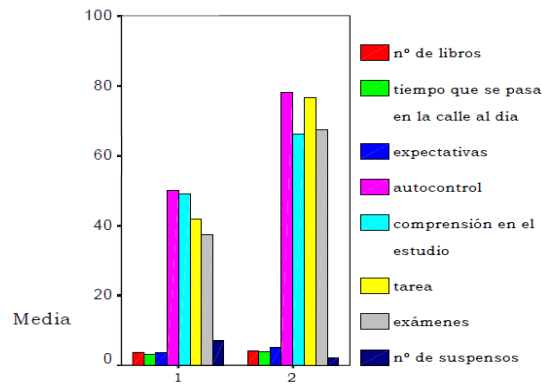
Los resultados obtenidos mediante el análisis de conglomerados con el método de K-Medias, son realmente interesantes.

Algunos de ellos se exponen a continuación. Los cuadros siguientes (15 y 16) expresan el número de sujetos que se incluye en cada conglomerado, así como el valor de las carreras de los dos conglomerados en cada una de las variables incluidas.

**Tabla 1.14** conglomerados finales

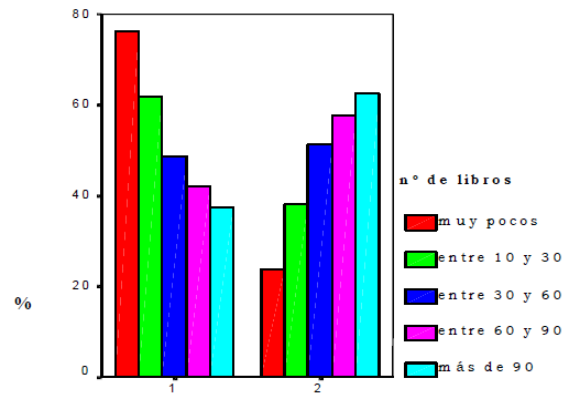
	Conglomerado	
	1	2
N° de libros	4	4
Tiempo que se pasa en la calle al día	3	4
Expectativas	4	5
Autocontrol	50.2	78.0
Comprensión en el estudio	48.848	66.205
Tarea	42	77
Exámenes	37.30	67.34
N° de reprobados	7	2

Partiendo del cuadro 14., la figura que sigue representa gráficamente la media de cada variable en cada conglomerado, permitiendo comparar, de manera rápida y visual, las diferencias promedio en los conglomerados.

**Figura 1.2** Medias de las variables en cada conglomerado

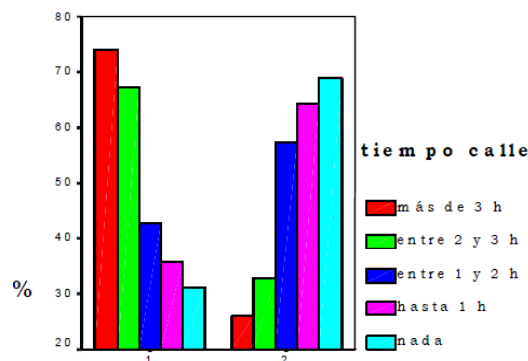
Porque lo que se representa es la media y algunas variables están medidas en escalas diferentes, con pocas categorías, el gráfico puede llevar a un resultado engañoso, representando diferencias muy pequeñas, cuando en ciertas variables, diferir en una unidad significa mucho.

Por esta razón, a continuación, representamos el porcentaje de casos que responde a cada categoría de las variables por separado, así podremos observar las diferencias existentes en cada variable, incluso en cada nivel o categoría de ésta, en función del conglomerado o grupo al que pertenece el sujeto.

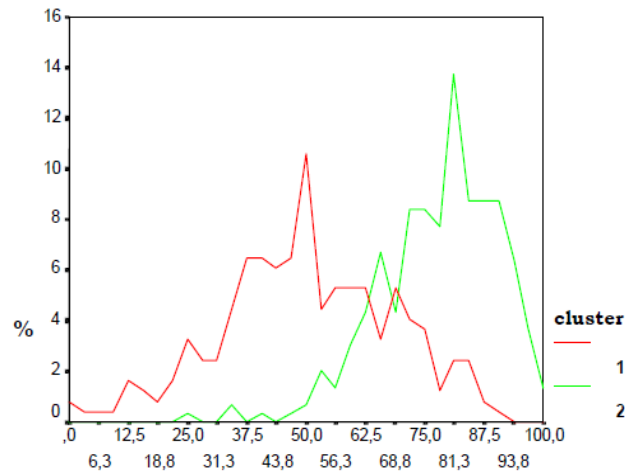
**Figura 1.3** Número de libros

En la variable número de libros, pese a que el carrera del conglomerado se expresa con el mismo valor (media=4), observamos diferencias notables entre las diferentes categorías analizadas en función del conglomerado.

En el conglomerado 1 se encuentran aquellos sujetos que dicen tener menor número de libros en sus hogares, mientras que en el conglomerado 2, la categoría más respondida (más del 60%) es la que se corresponde con más de 90 libros en casa.

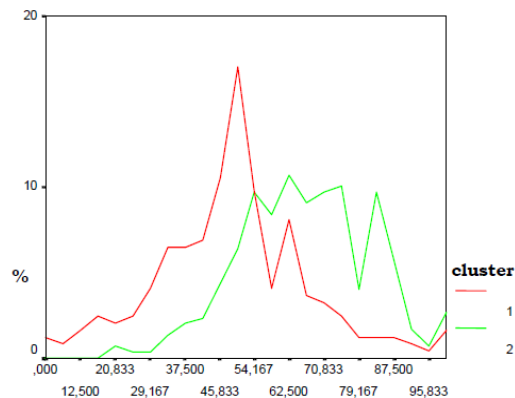
**Figura 1.4** Tiempo en la calle

El tiempo que los estudiantes pasan en la calle al terminar el horario lectivo se representa en el gráfico 6.6. Podemos comprobar que los estudiantes del conglomerado 1 pasan más horas en la calle que los que pertenecen al conglomerado 2. Claramente las categorías más de 3 h y entre 2 y 3 h, son respondidas en un porcentaje más alto en el conglomerado 1 (75% y 67%, aproximadamente) mientras que nada y hasta una hora son las respuestas más frecuentes de los estudiantes de conglomerado 2.

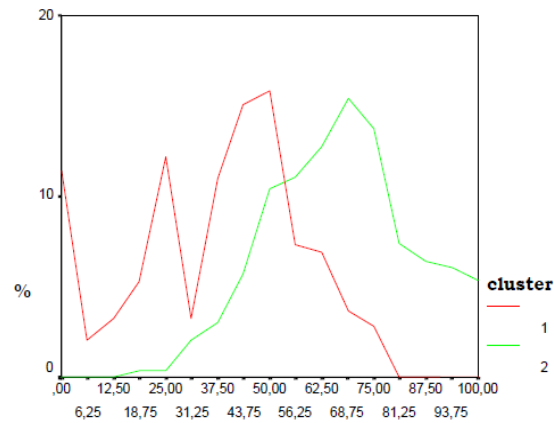
**Figura 1.5** Autocontrol

Porque autocontrol es una variable de carácter continuo, la manera de expresar gráficamente las diferencias que existen entre las puntuaciones en los dos conglomerados es necesariamente diferente. El eje de ordenadas expresa la frecuencia de respuesta en porcentaje y el de abscisas representa los posibles valores que puede tomar la variable.

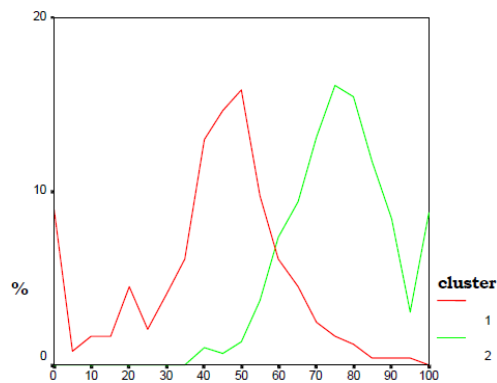
Podemos observar que la línea que representa al cluster 1 (línea roja) alcanza sus mayores puntuaciones del autocontrol hacia el valor 50 mientras que los sujetos del cluster 2 (línea verde) puntúan con valores más altos en esta variable.

**Figura 1.6** Comprensión en el estudio

La variable comprensión en el estudio, aunque no discrimina tan claramente en los clusters, también muestra que los sujetos del cluster 1 puntúan más bajo que los que pertenecen al cluster 2, si bien existe un número considerable de excepciones.

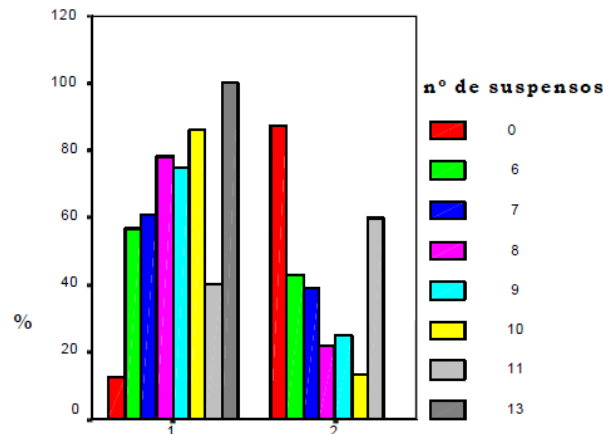
**Figura 1.7 Exámenes**

La motivación causada por el hecho de tener exámenes, representada en el gráfico anterior, también es una variable claramente diferenciadora de los sujetos pertenecientes a los diferentes clusters, mientras los sujetos del cluster 2 presentan puntuaciones muy altas dicha variable, los del cluster 1 puntúan considerablemente más bajo.

**Figura 1.8 Tarea**

De nuevo, la variable motivación causada por la percepción de ser capaces de realizar la tarea, se ve afectada por el conglomerado de pertenencia de los casos. Las puntuaciones más bajas de la variable pertenecen a los sujetos del cluster 1 y las más altas a sujetos del cluster 2.



**Figura 1.9** Número de reprobados

Esta variable, número de reprobados, es si cabe, la más importante teniendo en cuenta el tipo de estudio que estamos realizando.

Puede observarse que en el cluster 1 la categoría que presenta un porcentaje más bajo, difiriendo bastante de las demás, es la de 0 reprobados; mientras que el resto de las categorías lo hace en mayor medida que en el cluster 2 (a excepción de la categoría 11 reprobados). La aparente contradicción de los datos relacionados con la categoría 11 reprobados (porque cabría esperar que el porcentaje más alto de sujetos de esta categoría perteneciesen al cluster 1 y no al contrario, como ocurre) se explica porque el número de sujetos es únicamente 5 y casualmente, tres de ellos están incluidos en el cluster 2. Igualmente, aunque no es contradictorio, debemos destacar que la categoría 13 reprobados sólo está compuesta por un sujeto, por tanto no es demasiado representativa. En el resto de las categorías el número de sujetos es mucho más elevado, por tanto, en ellas debemos fijarnos para realizar una interpretación correcta de los resultados.

Tras analizar estos datos podemos realizar un resumen que ayude a determinar los dos grupos y las características o perfiles de los mismos.

**Tabla 1.15** Perfiles de los grupos

Variables	Cluster 1	Cluster 2
Nº de libros en el hogar	Pocos	Muchos
Tiempo diario que pasan en la calle, tras las clases	De 2 horas en adelante	1 hora o menos
Expectativas de formación	Terminar la carrera	Una maestría
Autocontrol, con respecto a la planificación y el estudio	Medio-bajo	Alto
Comprensión en el estudio	Medio-bajo	Medio-alto
Motivación causada por la existencia de los exámenes	Medio-bajo	Medio-alto
Motivación causada por la percepción de ser capaz de realizar la tarea sin problema	Medio-bajo	Alto
Número de reprobados	De 5 a 10	No tienen

Podemos por tanto, establecer dos perfiles de estudiantes dentro de la muestra claramente diferenciados.

Unos, con pocos libros en su casa, que pasan bastante tiempo en la calle los días lectivos (lo que supone que dedican poco tiempo a las tareas escolares), con problemas para controlar y planificar sus tareas escolares sin ayuda, así como para comprender los contenidos que deben aprender; su motivación de logro hacia el aprendizaje no es demasiado alta (tanto basada en los exámenes como en la tarea), y por último, presentan un número de asignaturas suspensas muy elevado.

Otros, tienen en su casa un número bastante elevado de libros, a diario no pasan demasiado tiempo en la calle, tienen intención de terminar una carrera (de grado medio o superior), son capaces de comprender lo que estudian con facilidad, planifican y organizan sus tareas escolares sin ayuda, se sienten motivados por la necesidad de logro éxito en los exámenes y, sobre todo, por la importancia que conceden a la tarea que realizan y la percepción de ser capaces de desarrollarla con éxito; finalmente, destacan por superar todas las asignaturas que cursan sin problema.

Los perfiles encontrados, ofrecen una respuesta más que satisfactoria al problema de investigación planteado.

Destacamos un grupo muy considerable de estudiantes que, presenta un bajo rendimiento académico, con un perfil muy determinado con respecto a las variables estudiadas; frente a otro grupo de estudiantes que, sin entrar en si son excelentes estudiantes, al menos superan los contenidos que se les exige y por tanto, podemos denominarle como de rendimiento suficiente (o no bajo rendimiento, como se ha venido haciendo en los resultados del apartado anterior).

#### **1.4 Discusión**

Tras la revisión teórica y el posterior estudio empírico es importante finalizar sintetizando, las aportaciones fundamentales que este estudio pretende realizar en el campo de la educación.

Con el fin mantener la coherencia seguida a lo largo del estudio lo más adecuado es iniciar haciendo un recorrido en relación a las variables, es necesario destacar que estaban formuladas a nivel general, haciendo referencia a las variables latentes o constructos más amplios, sin especificar las variables observadas a las que se hace referencia en los resultados, y en consecuencia en las conclusiones.

Las variables relacionadas con las habilidades para el aprendizaje y el estudio permiten diferenciar correctamente entre estudiantes de suficiente (normal y alto) y bajo rendimiento, estas son autocontrol, exámenes, expectativas, tiempo que pasa en la calle al día, número de libros, tarea y comprensión en el estudio, mas dos de ellas que se incluyen en el constructo que hemos venido denominando habilidades para el aprendizaje y el estudio: el autocontrol y la comprensión en el estudio.

Estas dos últimas se trata de dos variables que aparecen constantemente en estudios relacionados con la estrategias de aprendizaje (Weinstein, Zimmerman y Palmer, 1988; Castejón, Monteñés y García, 1993; Monedero y Castelló, 1997; Fernández, Beltrán y Martínez, 2001). Concretamente, el autocontrol puede incluirse en el conjunto de estrategias de aprendizaje que Beltrán (1996) denomina metacognitivas y la comprensión para el estudio en las que denomina estrategias de personalización de conocimientos.

Es decir; el hecho de que un estudiante sea capaz de controlar, él mismo, las tareas o pasos a seguir para alcanzar unos objetivos de rendimiento académico, que, si bien están impuestos desde fuera, los asume como propios, supone una pieza fundamental para explicar su rendimiento académico.

Por otra parte, y no menos importante, es la comprensión que el estudiante demuestra de lo que ha estudiado, aspecto que si en el nivel educativo al que pertenece la muestra es importante, tanto que permite discriminar entre estudiantes de rendimiento bajo y rendimiento suficiente, se supone que será de mayor importancia a medida que los estudiantes se enfrenten a evaluaciones que no permitan utilizar la memoria como único recurso para superarlas, debido al volumen de contenidos a evaluar.

Tanto el autocontrol como la comprensión en el estudio son variables susceptibles de mejora y desde los carreras de enseñanza podemos y debemos trabajar su entrenamiento, así como el entrenamiento de otras variables relacionadas con las habilidades para el aprendizaje, por ejemplo la ansiedad y preocupación por los resultados. En esta línea, Gallardo (2000) realiza un interesante estudio que refleja la influencia del entrenamiento en estrategias de aprendizaje en el rendimiento de los estudiantes, y presenta una completa propuesta de intervención para las carreras en este sentido.

Las variables relacionadas con aspectos educativo-familiares permiten diferenciar correctamente entre estudiantes de bajo y suficiente (normal y alto) rendimiento.

De los aspectos educativo-familiares que se han tenido en cuenta en el estudio, dos de ellos se incluyen en la función de discriminación final.

Se trata, en primer lugar, del número de libros que los estudiantes dicen tener en su casa. Esta variable tan concreta, se incluye dentro de un aspecto más amplio como es el nivel socio educativo de los padres. Muchos son los estudios que concluyen que el nivel socioeducativo de los padres es una de las variables fundamentales en la explicación del rendimiento académico (Morrow, 1983; Gómez Dacal, 1992; Prats, 2002), algo que parcialmente, también se repite en este.

En segundo lugar, se identificó una variable relacionada con el control de los padres presentan con respecto a los hábitos de estudio de sus hijos.

Se trata del tiempo diario que los estudiantes pasan en la calle durante los días laborales.

Desde el planeamiento de esta investigación, en base a la experiencia y la observación es fundamental incluir este aspecto en el estudio, los datos corroboran lo que supuesto inicialmente, los estudiantes pasan mucho tiempo en la calle, con otros iguales, lo que no favorece en absoluto la consecución de éxito escolar, no dedican tiempo a la elaboración de las tareas escolares que, a medida que avanzan en nivel educativo, son más numerosas y más influyentes en el rendimiento posterior. Íntimamente relacionada con este aspecto se encuentra la variable frecuencia de actividades extra curriculares que aunque no aparece como variable explicativa en la función discriminante final, si lo hace en lo paso anteriores.

Finalmente, es importante destacar la influencia de otra variable relacionada con la implicación que muestran los padres en la formación de sus hijos, que aunque no ejerce un peso significativo para la discriminación entre estudiantes de bajo rendimiento y rendimiento suficiente, se hace notar en los pasos anteriores a la determinación de la función discriminante definitiva.

Las variables relacionadas con la motivación de logro de los estudiantes discriminan entre estudiantes de suficiente (alto y medio) y bajo rendimiento. La motivación de logro se ha considerado, no tanto como variables de motivación en sí sino como causas que predisponen para realizar las acciones necesarias para obtener rendimiento académico.

Se ha denominado tarea a la variable que hace referencia a la percepción que el estudiante tiene de ser capaz de superar la tarea escolar (o tareas escolares) que le correspondan sin demasiada dificultad, percepción que le impulsa o predispone hacia su realización para alcanzar su resolución con éxito. Parece razonable pensar si el estudiante intenta alcanzar una tarea con éxito y lo logra, su motivación hacia el aprendizaje aumente, y en consecuencia también lo haga el rendimiento académico. Algunos estudios sobre metas académicas, concretamente sobre metas de aprendizaje (Miller et al., 1996; Nicholls 1989, 1992; González, Tourón y Gaviria 1994 y González Torres 1997) llegan a conclusiones parecidas, relacionando las metas de aprendizaje con la motivación intrínseca. La otra variable de importancia en este apartado, es la denominada exámenes.

Parece concluyente que la motivación hacia el logro académico está causada por la existencia de las evaluaciones, de los exámenes. Es decir, que el hecho de encontrarse ante un examen cercano, desarrolla el deseo de lograr superarlo.

Si en todas las etapas del sistema educativo, incluso fuera de éste, la sociedad concede importancia a la consecución de cualquier meta de reconocimiento social, el hecho de obtener resultados positivos en los exámenes que se realizan en las carreras, puede convertirse en algo decisivo para estos estudiantes, porque como podemos observar es una de las variables que mejor discrimina entre estudiantes de rendimiento suficiente y estudiantes de bajo rendimiento.

Sin embargo, el hecho de que sea la existencia de la evaluación la que motiva o predispone a los estudiantes a obtener un buen rendimiento, permite relacionarlo con metas de ejecución, y por tanto con motivación extrínseca.

Otros elementos importantes son los resultados de este estudio así lo demuestran ¿Es posible que dos variables motivacionales, en principio opuestas entre sí, permitan discriminar entre grupos de rendimiento en la misma dirección?.

En la misma línea, Suárez y otros (2001) afirman que las metas de aprendizaje y las metas de ejecución no son mutuamente excluyentes entre sí, porque un mismo estudiante se ajusta a cada una de las metas atendiendo al tipo de tarea, al contexto, a variables motivacionales, etc., es más, afirman que el hecho de que un estudiante persiga más de una meta está muy relacionado con su capacidad de autorregulación, por tanto, resulta coherente que los estudiantes del grupo de rendimiento suficiente puntúen más alto en los dos tipos de motivación señalados así como en la estrategia de autocontrol.

De cualquier manera, lo interesante de esta conclusión, no es que la motivación de logro ayude a diferenciar entre estudiantes de rendimiento bajo y los de rendimiento suficiente, sino que se trata de un constructo entrenable y modificable, lo que permite destacar de nuevo la indiscutible labor de los docentes y educadores en este terreno.

Las variables relacionadas con las relaciones interpersonales entre los miembros del claustro y la Carrera no diferencian entre estudiantes de suficiente (medio y alto) y bajo rendimiento. Esta conjetura, ciertamente se cumple, es decir, que ninguna variable con respecto a las relaciones interpersonales entre las personas que trabajan en la Carrera tienen un peso en la diferenciación entre los dos grupos de rendimiento, igualmente, tampoco parecen tener importancia en la discriminación las variables relativas a las relaciones entre los estudiantes y los docentes.

Sin embargo, cabe destacar que ambos constructos se relacionan de manera significativa con el número de reprobados de los estudiantes (dos variables que miden rendimiento académico).

Las variables relacionadas con el autoconcepto social y académico no permiten diferenciar a los estudiantes de suficiente (medio y alto) y bajo rendimiento, ni el autoconcepto social ni el autoconcepto académico se destacan como importantes para la discriminación entre estudiantes de ambos grupos de rendimiento. Lo que quiere decir que tanto el concepto que uno tiene de sí mismo a nivel social, como en el ámbito académico no sólo no influye en la agrupación de estudiantes en bajo y suficiente rendimiento sino que, se relacionan con él de manera inversa, esto es, a medida que aumenta el rendimiento disminuye el autoconcepto y viceversa.

Es posible que a estas edades, el hecho de obtener muchos reprobados constituya una característica más de un prototipo de estudiante admirado y seguido por sus iguales, lo que explicaría la relación negativa entre el autoconcepto social y el rendimiento académico.

La explicación de la relación negativa entre el autoconcepto académico y el rendimiento, puede deberse a que los estudiantes que obtienen un bajo rendimiento no tienen un concepto negativo de ellos mismos en el ámbito académico, sino que consideran que si se esforzaran serían capaces de todo, lo que ocurre es que demuestran pasotismo ante ese mundo, porque suponemos que las recompensas que reciben le compensan.

Sin embargo, la mayoría de los estudios clásicos centrados en la relación entre autoconcepto académico y rendimiento concluyen que existe una relación positiva entre ambas variables, aún más si el rendimiento está basado en la calificaciones escolares (Brookover y cols, 1967; Shavelson y Bolous, 1982 y Marsh, 1990). A pesar de ello, algunas publicaciones recientes (Barbero y Barbero, 1999 y Funes, 2003) apuntan hacia las conclusiones obtenidas a este respecto, afirmando que los jóvenes que estudian en la Carrera tienen un buen concepto de sí mismos y atribuyen sus fracasos académicos a las estrategias didácticas de sus docentes.

Evidentemente, sería deseable trabajar el autoconcepto de los estudiantes en los dos ámbitos estudiados, hasta lograr al menos, que no exista una relación negativa entre dichas variables y el rendimiento.

Las expectativas que el estudiante tiene en relación a su formación permiten discriminar entre los estudiantes del suficiente (medio y alto) y bajo rendimiento.

Las expectativas de futuro en relación al nivel de formación que alcanzarán son importantes para diferenciar entre los dos grupos de estudiantes, aquellos estudiantes que tienen intención de alcanzar títulos académicos de maestría o doctorado presentan mejor rendimiento académico.

Algunos estudiantes se agruparán en base a un perfil determinado con las siguientes características: rendimiento académico suficiente y puntuaciones altas en todas las variables relacionadas con las habilidades para el aprendizaje y para el estudio, la motivación de logro e implicación de los padres en la formación de sus hijos, mientras que puntuarán más bajo en variables relacionadas con autoconcepto académico y social y con relaciones interpersonales con sus compañeros.

Efectivamente si recordamos los perfiles de estudiantes a los que se ha llegado, podemos afirmar que los estudiantes del grupo de rendimiento suficiente, disponen de muchos libros en casa y pasan menos tiempo diario en la calle (aspectos educativo-familiares). Presentan adecuadas estrategias de autocontrol y comprensión para el estudio (habilidades para el aprendizaje y el estudio); Su motivación de logro es alta y está causada por la existencia de exámenes y la percepción de ser capaz de realizar la tarea; y además presentan de futuro relacionadas con alcanzar un nivel alto de formación (un título universitario, ya sea de maestría o doctorado).

El autocontrol y la comprensión para el estudio (habilidades para el aprendizaje y el estudio) se muestran bajos en este tipo de estudiantes, así como la motivación de logro causada por los exámenes o la tarea. En relación a los aspectos educativo familiares, cabe destacar el reducido número de libros en el hogar así como el elevado número de horas que los estudiantes pasan en la calle a diario, sin embargo, no se incluyen variables específicamente relacionadas con la implicación de los padres en la formación de sus hijos. Igualmente, las expectativas de formación son mucho más cercanas al nivel educativo en que se encuentran, en su mayoría aspiran a obtener únicamente el título otorgado al concluir la carrera.

Los dos perfiles obtenidos suponen una aportación importante y sobre todo la confirmación de que fijar dos grupos de rendimiento es lo más adecuado. Es lógico pensar que se obtienen dos perfiles en base al rendimiento porque trabajamos con estudiantes extremos de la muestra en rendimiento, sin embargo, la agrupación de los estudiantes en los mismos dos grupos en función del resto de las variables, sí supone una aportación, cuanto menos destacable, mucho más si dichas variables son entrenables y modificables por la educación.

## 1.5 Conclusiones

En definitiva, la conclusión fundamental que podemos extraer de este trabajo es que la mayoría de las variables que discriminan entre los estudiantes de rendimiento bajo y el resto, a excepción de las relacionadas con las familias, están en manos de la educación. Todas ellas son susceptibles de modificación.

En este trabajo se ha analizado el efecto de un conjunto de variables en el rendimiento académico de un determinado colectivo de estudiantes de educación superior a través de la estimación de una función de producción. En esta función se han podido incluir variables que tradicionalmente no suelen estar disponibles en estudios de este tipo (como el esfuerzo efectivo del estudiante).

Tras la estimación del modelo se observa que, tanto el esfuerzo efectivo realizado durante el curso por el estudiante, como, sobre todo, las habilidades y los conocimientos previos de éste, influyen de manera significativa en el rendimiento académico del mismo. Por el contrario, las variables socio-demográficas utilizadas en el estudio (sexo, edad y situación laboral) no parecen tener un efecto relevante.

Con toda la cautela que precisa la peculiaridad de la muestra utilizada en este trabajo, se puede concluir que el rendimiento del estudiante depende, en gran medida, de sus habilidades y conocimientos previos. El esfuerzo del estudiante es importante, pero no es determinante por sí mismo. En cuanto a las variables socio-demográficas, el hecho de no haberse observado asociación con el rendimiento para las variables consideradas, no significa que otro tipo de variables como los antecedentes familiares y sociales de los individuos, y los recursos que proporciona la familia para facilitar el aprendizaje del estudiante pudieran ser relevantes si se hubiese tenido la posibilidad de disponer de tal información.

Los resultados obtenidos en el estudio permiten orientar la conducta de docentes y estudiantes para obtener mejores resultados en los procesos de enseñanza y aprendizaje

Es evidente que este campo de investigación debe ser abordado desde otras perspectivas, fundamentalmente se presta a modelos causales que permitan determinar los factores que explican el rendimiento académico. Hoy por hoy, la línea de investigación debe tender hacia la validación de modelos jerárquicos lineales que representen los anidamientos que se dan en la realidad educativa (estudiantes en aulas, aulas en carreras, carreras en municipios, municipios en regiones, regiones en países, etc.) porque sólo acercándonos a la complejidad de la realidad podremos obtener conclusiones menos parciales.

Es evidente que la práctica educativa necesita este tipo de trabajos con conclusiones que sirvan de base para llevar a cabo planes de intervención, y así intentar evitar el alto porcentaje de estudiantes que se incluye en el grupo de bajo rendimiento académico.

Es preciso destacar que todas estas conclusiones deben ser tomadas con mucha cautela, el contexto y las circunstancias en las que se ha llevado a cabo la investigación establecen los límites entre los resultados y la realidad. La muestra es amplia, pero la población es muy concreta. Algunos errores de medida se asumen partiendo de que los evaluadores son personas diferentes y las horas de aplicación de las pruebas no han sido siempre las mismas. Las variables consideradas en el estudio restringen el campo a investigar y parcializan la realidad del fenómeno.

## 1.7 Agradecimientos

Los investigadores agradecen a la Dirección de Investigación Ciencia y Tecnología (DICYT) y a la facultad de Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca por el apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

## 1.6 Referencias

Abarca Rodríguez A. & Sánchez Vindas, M. A. (2005). Revista electrónica Actualidades Investigativas en Educación, Vol. 5. Universidad de Costa Rica.

Bean, J. P. (1980). Dropouts and Turnover. The Synthesis and Test of a Causal Model of Student Attrition. *Research in Higher Education*. No. 12, Pp. 155 - 187.

Bedoya Orozco, Mario (1995) Motivación, Trabajo y Éxito. Colección Humanitas. Editorial Venezolana, C. A. Mérida.

Castaño, E. et al. (2004). Deserción estudiantil universitaria: una aplicación de modelos de duración. *Revista Lecturas de Economía*. No. 60, Pp. 39-65.

Carrasco, W.(1993). Autoestima en educadores: Un diaporama motivacional . Tesis para optar al Grado de Magister en Diseño de Instrucción en la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Cerconi, L. y Ortiz de Guevara, E. (1999). Los estudios universitarios como determinantes del nivel de ingreso: Una aproximación econométrica. III Encuentro Internacional de Economía. Universidad Nacional de Córdoba-CIEC.

Esquivel, L.A. & Rojas, C.A (2005). Motivos de estudiantes de nuevo ingreso para estudiar un post grado en educación. *Revista Iberoamericana de Educación*

Gardner, H. (1994). Estructura de la mente. La teoría de las inteligencias múltiples. (2ª Edición). México: Fondo de Cultura Económica

Giovagnoli, P. I. (2002). Determinantes de la deserción y graduación universitaria: una aplicación, utilizando modelos de duración. Documento de trabajo No. 37. Departamento de Economía, Carrera de Economía, Universidad Nacional de la Plata.

Heran, y Villarroel. (1987). Caracterización de algunos factores del estudiante y su familia de escuelas urbanas y su incidencia en el rendimiento de Castellano y Matemática en el primer ciclo de Enseñanza General Básica. Editado por CPEIP.

Himmel, E. (2002). Modelos de análisis de la deserción estudiantil en la educación superior. *Revista calidad de la educación*. Consejo Superior de Educación. Segundo semestre. Chile.

Jadue, G. (2003). Transformaciones familiares en Chile: Riesgo creciente para el desarrollo emocional, psicosocial y la educación, *Estudios Pedagógicos (Valdivia)*, 2006



Mc.CLELLAND, D.C. (1974) Informe sobre el Perfil Motivacional observado en Venezuela en los años 1.974. Fundación Venezolana para el Desarrollo de Actividades Socioeconómicas. Mimeografiado.

Mella Orlando y Ortiz Iván (1999), en su Revista latinoamericana de Estudios Educativos sobre “Rendimiento Escolar, Influencias Diferenciales de Factores Externos e Internos”, Distrito Federal de México.

Ministerio de Educación - Bolivia (1997). Publicaciones de la Reforma Educativa Rendimientos Escolares de los estudiantes en Lenguaje y Matemática y Factores Asociados.

Mizala Alejandra, Romaguera Pilar (1999). Factores que Inciden en el Rendimiento Escolar en Bolivia. Centro de Economía Aplicada. Universidad de Chile.

Pacherres Ganoza N. (2006), en su artículo sobre las “Condiciones sociales familiares y el rendimiento académico”. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Perú.

Pizarro, R. (1985). Rasgos y Actitudes del Profesor Efectivo. Tesis para optar al Grado de Magister en Ciencias de la Educación. Pontificia Universidad Católica de Chile.

Porto, A. y Di Gresia, L. (2000). Características y rendimiento de estudiantes universitarios. Caso de la Carrera de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata. Documento de Trabajo. N°. 24..

Toro Álvarez, Fernando (1990). Desempeño y Productividad. Cincel Ltda. Medellín, Colombia.

UMC (2002). “Fundamentación de los instrumentos de factores asociados al rendimiento de la evaluación nacional 2001”, y “Estimación del nivel socioeconómico de las familias: Propuesta metodológica para la Evaluación Nacional de Rendimiento del 2001”, Lima: Ministerio de Educación, Agosto 2002.

UNESCO (1998), Primer Estudio Internacional Comparativo. Laboratorio Latinoamericano de Evaluación de la Calidad de la Educación.

Valverde, G. Y Benavides, M. (1999). “Factores asociados al rendimiento en América Latina”. Documento no publicado y preparado para PREAL.

Manassero M.A. y Vázquez, A. (1995). Dimensionalidad de las causas Percibidas en situación de éxito y fracaso escolar. Revista de Psicología

## **Género e interculturalidad: La dinámica del proceso emprendedor en el Municipio de Sucre**

Ingrid Orlandini

I. Orlandini

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.

## Abstract

The present document summarize the results of an investigation process on feminine and intercultural emprendimientos in the Municipality of Sucre, the primary target of the work is “to analyze the characteristics of the feminine and indigenous emprendimientos in the Municipality of Sucre”

The results of the investigation demonstrate tendency to that the femenines and intercultural emprendimientos are located in activities related to the article production to dress, handycraft and chocolates. Generally one is emprendimientos with little formalization and amounts of investment rather low financed mainly by means of own resources, a 90% are microenterprises. Counting or participating in a productive emprendimiento means an improvement in the quality of life of the women and indigenous for diverse reasons that go from increase of the self-esteem and sense of freedom and satisfaction, to increase of the entrance of the home and economic indecency.

**Keywords:** intercultural emprendimientos, dress, handycraft, chocolates

## 2. Introducción

En los últimos cinco años el concepto de emprendedurismo ha cobrado importancia en toda América Latina y el Municipio de Sucre no es la excepción, sin embargo se ha estado manejando la descripción del perfil del emprendedor con una visión solamente masculina tal es el caso del estudio sobre el desarrollo emprendedor en América Latina realizado por BID y FUNDES, el cual al describir el perfil del emprendedor dinámico en la región concluye: “El emprendedor típico es un hombre joven de clase media y elevado nivel educativo” ; y más adelante en sus recomendaciones de política destaca que : “... el acceso a las oportunidades para ser empresario debe ser más equitativo, a efectos de incrementar las fuentes de riqueza económica y el número de emprendedores dinámicos y fortalecer los canales de movilidad social...Una decidida acción que facilite la incorporación de mujeres a la creación de empresas tiene igualmente gran potencial para ampliar la base de nuevos emprendimientos dinámicos”. (BID, 2004).

Otro estudio sobre la “Caracterización del emprendedor de la ciudad de Sucre” hace un análisis interesante sobre los rasgos psicológicos de los empresarios y de los estudiantes universitarios, en este análisis solamente se hace una diferenciación por género de la composición de empresarios y/o emprendedores pero no se diferencia el perfil de éstos por género, el trabajo continúa manejando el concepto de: “...el emprendedor se caracteriza por una actitud activa frente al entorno, manifestada a través de la creación de un nuevo negocio o del auto-empleo, o por la toma de decisiones frente a oportunidades previamente identificadas por él...” (Mita y Mújica, 2008:13

El estudio sobre Empresarialidad en Sucre señala: “Otro término necesario de definir es Entrepreneurship, término que asume gran vigencia en el ámbito científico, académico y político y su “significado varía según el enfoque e intención de quien lo utiliza” (Gonzáles, 2004). Desde una perspectiva económica entrepreneurship se refiere al proceso de creación de empresas. Para algunos investigadores consiste en el conjunto de aptitudes necesarias para la creación de empresas, en tanto que otros se centran más en el proceso, etapas, de creación de empresas.....” (Bustillos, 2007).

Otro concepto que se debe tener presente a la hora de hablar de Emprendedurismo es la percepción de la auto-realización que poseen los individuos para alentar o inhibir la intencionalidad de emprender, esta intencionalidad puede variar de acuerdo al estadio o fase en que se encuentra el individuo para llevar a cabo sus sueños. Como suele suceder con muchos fundadores de empresas, que descubren que el entusiasmo de la novedad se ve opacado por el aburrido día a día de los negocios, después de verse envueltos en el diario transcurrir de su organización” (Bürkli Ecurra; 2004).

Fletcher abarca no solamente la creación de empresa en su conceptualización sino, también, la innovación: “El concepto de emprendedurismo no aplica solamente a aquellos perfiles que son capaces de generar empresas nuevas, sino aquellos que son capaces de aplicar transformaciones en donde estén”. (Fletcher, 2007).

En todos estos estudios no se han considerado los factores específicos que limitan y/o que promueven los emprendimientos de las mujeres o de los pueblos indígenas y sus diferencias con la actividad emprendedora de los otros actores.

Por ello, se considera importante generar y fortalecer una cultura de emprendimiento que implique reconocer rasgos del comportamiento social y económico particular de los grupos de la población que se consideran más vulnerables: las mujeres y los pueblos indígenas.

Es posible contribuir con los resultados de esta investigación a la generación de propuestas que sean factibles de ser llevadas a la práctica, las cuales permitan apoyar una inserción adecuada de emprendimientos posibilitando la mejora de la calidad de vida de los actores involucrados

## 2.1 Desarrollo Metodológico

### Métodos teóricos

1. **Método Analítico;** se aplicará este método distinguiendo los factores que inciden en el involucramiento de los negocios de mujeres y de pueblos indígenas en cadenas de valor, de este modo se evidencian las relaciones, las falencias en la práctica de la implementación y sobre todo los ajustes a la misma.
2. **Método Sistémico;** la dinámica de los procesos emprendedores tiene sus componentes y además debe tomar en cuenta el relacionamiento con su entorno, por tanto se requiere de la aplicación del método sistémico para analizar los factores que inciden en la sostenibilidad económica de los mismos, las causas y consecuencias de su dinámica.
3. **Método Inductivo-deductivo;** se emiten conclusiones generales resultantes de la sistematización y de las lecciones aprendidas en los casos particulares.
4. **Método estadístico;** que permita analizar la información cuantitativa y formular las tendencias a futuro de los fenómenos con base en las ciencias económicas.

## Método empírico

Se utilizará el método empírico ya que se miden y evalúan los datos recolectados en el trabajo de campo. Los instrumentos utilizados para la aplicación del método empírico son:

Revisión bibliográfica; en una primera fase se procederá a revisar toda la documentación disponible en los centros de documentación de la ciudad de Sucre (Bibliotecas, Archivos, ONG entre otros). De esta manera se recopilará información referida a conceptos teóricos que servirán de insumo para la construcción del Marco Teórico y el Balance de la Cuestión Temática.

Entrevistas estructuradas dirigidas a expertos; se aplicarán cuestionarios pre definidos a personalidades del sector empresa de la ciudad de Sucre. Estas entrevistas serán a profundidad, permitiendo un mejor acercamiento a las respuestas del informante y posibilitando su consistencia. El registro de las entrevistas se realizará con ayuda de una grabadora reportera digital, así se garantiza su transcripción textual, lo más fidedignas posible.

Para ello se han identificado a las siguientes personas:

Cinthy Castillo	Gerente FEPCH
Lorenzo Catalá	Gerente de la CAINCO Chuquisaca
Sergio Gutiérrez	Gerente CIOEC Sucre
Shusef Shugair	Presidente de la FEPCH
Clori Sauma	Responsable de promoción del emprendedurismo de la CAINCO

Entrevistas a informantes clave; estas entrevistas fueron útiles para estructurar historias de vida de emprendedores cuyas características denoten los enfoques de género e interculturalidad. Se hicieron 6 entrevistas las cuales, luego se transformaron en historias de vida con la cuales se pudo realizar el análisis cualitativo de la investigación.

Encuesta a empresarias/os; para la recolección de la información sobre las características y dinámica del proceso emprendedor incorporando la variable género e intercultural en el Municipio de Sucre se aplicará un formulario de preguntas, distribuidas en cuatro secciones, así: información general del emprendimiento; información sobre la etapa de gestación del emprendimiento; información sobre la etapa de puesta en marcha del emprendimiento; información sobre los primeros años de operación y marcha actual del emprendimiento; e identificación de necesidades de apoyo de los emprendimientos.

## Marco Muestral

Para la selección de las empresas a ser encuestadas se elaboró un inventario de emprendimientos que realizan sus actividades en el Municipio de Sucre y que incluyó:

- Empresas grandes, medianas y pequeñas

- Organizaciones Económicas Campesinas.

Un primer inventario de un total de 250 emprendimientos fue proporcionado por instituciones como la Federación de Empresarios Privados de Chuquisaca y CIOEC.

Posteriormente estos registros fueron “depurados” mediante la aplicación rigurosa de un conjunto de cuatro criterios que deberían cumplir los emprendimientos para ser incluidos en la investigación, siendo éstos:

- Funcionamiento y ubicación en el Municipio de Sucre.
- Empresas cuya actividad económica esté en el ámbito de la producción o manufactura.
- Con perspectivas de crecimiento (especialmente en la pequeña empresa).
- Con más de un año de existencia (especialmente en la micro y pequeña empresa).

A partir de la aplicación de estos criterios, el universo de empresas quedó reducido a 50, con las cuales se pudo determinar la muestra que se presenta más adelante.

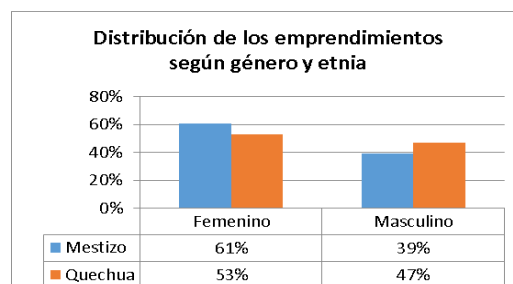
## 2.2 Resultado y discusión

### 2.2.1 Análisis de género e interculturalidad de los emprendimientos

Para construir el inventario de emprendimientos por género e interculturalidad del Municipio de Sucre se analizaron cincuenta empresas del sector productivo o manufacturero que tengan por lo menos 1 año de antigüedad y que están catalogadas como micro y pequeña empresa. En esta parte del análisis de resultados se presentan los hallazgos más importantes respecto a los cincuenta emprendimientos incluidos en el estudio.

De manera general y como punto de partida se identificó que en el Municipio de Sucre existe un 61% de emprendimientos femeninos cuyas propietarias se auto identifican como mestizas y un 53% de empresarias que son quechuas; estas proporciones son superiores a las de los empresarios que:

**Figura 2.1** Distribución de los emprendimientos según género y etnia



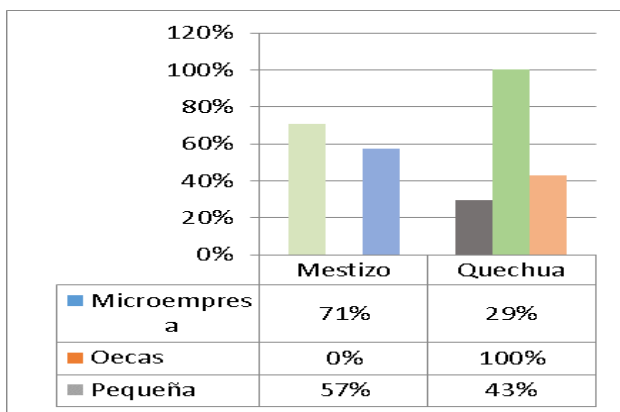
De acuerdo a los datos anteriores se puede concluir que existe un mayor número de emprendimientos quechuas a cargo de mujeres en relación a los varones.

En cuanto al tamaño de las empresas estudiadas un número mayor de mujeres y empresarios/as mestizos/as son propietarios de microempresas, constituyendo el 63% y 71% del total, respectivamente.

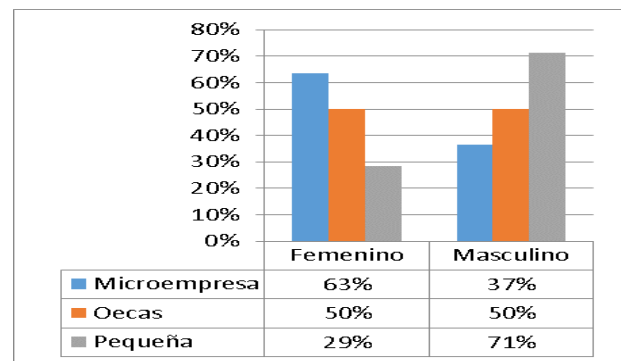
Por otro lado, en el caso de las Organizaciones Económicas Campesinas el 100% están en manos de asociaciones de productores quechuas y a su interior se nota una distribución equitativa entre hombre (50%) y mujeres (50%).

**Figura 2.2** Tamaño de las empresas

**Gráfico 2<sup>a</sup>**



**Gráfico 2b**



Finalmente, en el caso de las empresas pequeñas los porcentajes más grandes se presentan en el grupo de mestizos (57%) y de varones (71%).

Otra variable analizada de forma general es el rubro o actividad productiva a la que están dedicadas las OECAs, Pequeñas y Micro Empresas incluidas en la muestra; entre los resultados destacables se puede afirmar que el 40% de las mujeres mestizas se dedican a la confección de ropa y un 30% a la fabricación de chocolates artesanales, el 23% de los varones mestizos se dedican a la producción de muebles y otros productos de madera y un 15%, también a los chocolates artesanales.

**Tabla 2.1** Actividades productivas de los emprendimientos estudiados

Actividad o rubro	Mestizo		Quechua	
	Femenino	Masculino	Femenino	Masculino
Bordados en general		8%		
Chocolates artesanales	30%	15%		
Chocolates industriales		8%		
Equipos de construcción				13%
Insumos para fontanería				13%
Muebles y prod. de madera	5%	23%	22%	25%
Prendas de vestir (confección)	40%		33%	
Prendas de vestir artesanales	5%			13%
Prendas de vestir de punto	5%		11%	
Producción de esculturas				13%
Producción de sombreros		8%		
Producción y comercialización de arreglos florales			11%	
Producción y comercialización de joyas en general		8%		
Productos alimenticios	5%	15%	11%	
Ropa deportiva	10%	15%	11%	
Transformación de prod. agrícolas naturales y ecológicos				25%
<b>Total general</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

En el caso de los quechuas: las mujeres se dedican, al igual que las mestizas, a la confección de ropa en un 33%, un 22% produce muebles o productos de madera; los varones quechuas por su parte se dedican a la transformación de productos agrícolas naturales y ecológicos y a la producción de muebles con un 25% en cada actividad.

### 2.2.2 Características de los emprendimientos femeninos

Para el análisis específico del tema se tomó en cuenta solamente los negocios del sector productivo pertenecientes a mujeres que constituyen veinticinco emprendimientos entre micro, pequeñas empresas y organizaciones económicas campesinas.

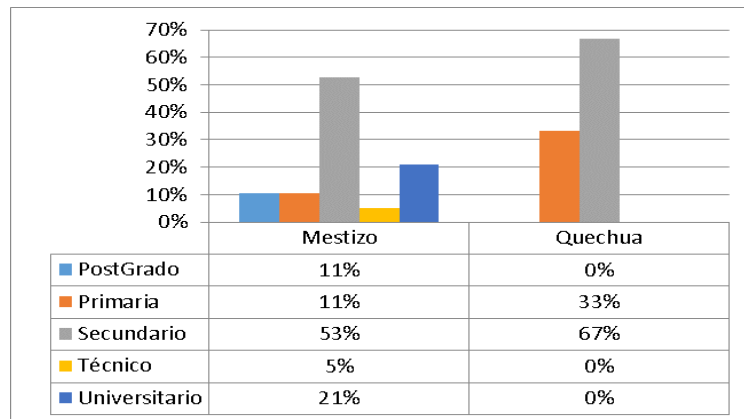
En primer lugar se identificaron las características propias de las emprendedoras, es decir, su condición social en términos educacionales, económicos y demográficos como elementos que permiten identificar parte del capital humano, intelectual y social de las mujeres en dicho contexto, se exploran características respecto a la actividad realizada por las mismas, indagando los sectores productivos en los cuales preferentemente se desenvuelven y la forma en que desarrollaron sus emprendimientos.



### 2.2.3 Nivel educativo

La mayor parte de los emprendimientos femeninos pertenecen a mujeres que han completado la secundaria, el análisis evidencia que, en especial, las mujeres quechuas han cursado, solamente hasta el nivel educativo secundario.

**Figura 2.3** Nivel educativo de las empresarias



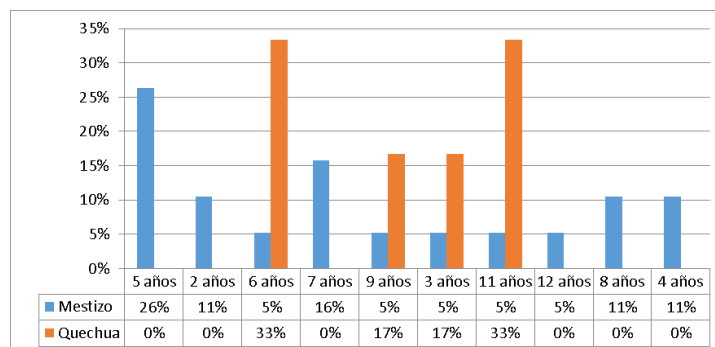
En el caso de las mestizas un porcentaje del 53% tienen una educación a nivel secundario, un 21% ha cursado estudios a nivel licenciatura, un porcentaje de 11% tiene sólo el nivel de primaria, igual porcentaje se presenta a nivel de postgrado y un 5% tiene el nivel educativo técnico.

La mayor parte de las empresarias que cursaron solamente hasta el nivel secundario señalan que no pudieron continuar sus estudios, precisamente, por la prioridad otorgada a la creación y desarrollo de su emprendimiento.

### 2.2.4 Antigüedad de las empresas

En cuanto al tiempo de funcionamiento la empresa más antigua data del año 1997 y la más reciente del año 2007 ambas corresponden a mujeres mestizas, en general los datos se muestran de la siguiente manera:

**Figura 2.4** Antigüedad de las Empresas.



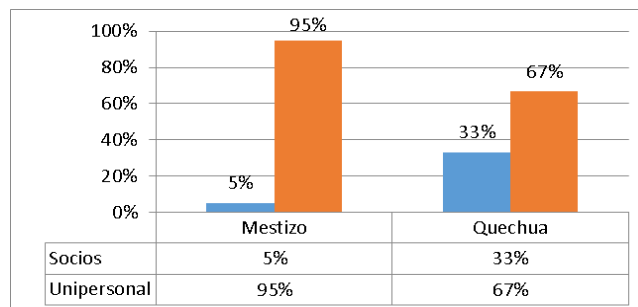
El 26% de los emprendimientos femeninos mestizos tienen una antigüedad de 5 años, un 16% de 7 años y un 11% son de reciente creación (2 años).

En el caso de los emprendimientos femeninos quechuas el 33% tiene una antigüedad de 6 años; un mismo porcentaje concentra a emprendimientos que datan de hace 11 años los de reciente creación corresponden al 17% y datan de hace 3 años.

### 2.2.5 Asociación

La mayor parte de los emprendimientos femeninos son unipersonales, a excepción de algunas pequeñas empresas y de las OECA's incluidas en el análisis.

**Figura 2.5.** Asociación de los emprendimientos



En los emprendimientos mestizos son unipersonales en su mayoría solamente existe un 5% de asociaciones; mientras que en el caso de los emprendimientos quechuas el 33% son asociaciones y el 67% son unipersonales.

En general la mayor parte de las empresarias tanto quechuas como mestizas buscan liderizar su propia empresa sin socios.

### 2.2.5 Magnitud y actividad principal

El sector de las empresas liderizadas por mujeres puede ser clasificado por rubros de acuerdo a la actividad que ellas desarrollan, en este sentido y para fines de la presente investigación se han identificado a los siguientes rubros: Fabricación de prendas de vestir (confecciones) que representan para las empresarias quechuas el 10% y para las mestizas el 28%; otro rubro importante es la producción de chocolates artesanales con el 21% pero solamente para las mujeres que se consideran mestizas.

**Figura 2.6** Actividad principal de las empresarias según auto identificación étnica

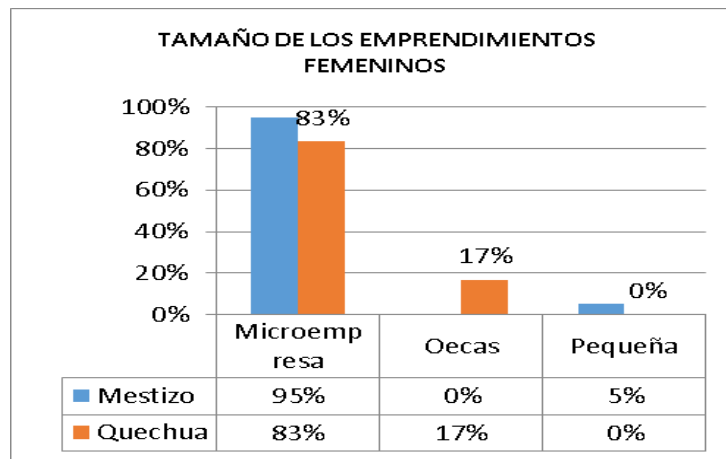


Se evidencia, también, emprendimientos como la fabricación de ropa en general, los productos alimenticios y los arreglos florales como actividades productivas a las que se dedican las mujeres ya sea quechuas o mestizas.

### 2.2.6 Tamaño de los emprendimientos femeninos

La variable que mide la magnitud del emprendimiento es la diferenciación de la empresa en micro, pequeña o grande; de acuerdo a la clasificación tomada en cuenta para este estudio se considera que una microempresa tiene hasta 10 empleados, una pequeña hasta 19, una mediana hasta 49 y una grande más de 50 empleados.

**Figura 2.7** Tamaño de los emprendimientos femeninos



De acuerdo al gráfico anterior, el porcentaje de Microempresas es mucho mayor tanto en emprendimientos de mestizas como en emprendimientos de quechuas; sin embargo un mayor porcentaje de mujeres mestizas están a cargo de microempresas.

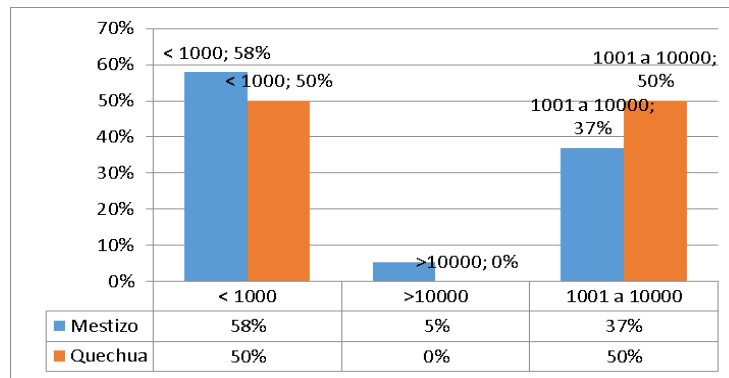
En el caso de las OECAs se nota que todos los emprendimientos con características de asociación campesina encontrados corresponden a las mujeres quechuas y representan el 17%.

Solamente el 5% de los emprendimientos de mujeres mestizas se considera empresa pequeña.

### 2.2.7 Inversión inicial

La inversión inicial es el desprendimiento de un capital de parte de las emprendedoras para poder generar mayores beneficios tanto personales como económicos.

**Figura 2.8** Monto de capital inicial de los emprendimientos femeninos



Se observa que el capital de arranque, en la mayoría de los casos, es menor a los mil dólares, tanto en mestizas (58%) como en quechuas (50%). Entre 1001 y 10.000 dólares se encuentran el 37% de mestizas y el 50% de quechuas; se nota que existen un mayor porcentaje de mujeres quechuas con una mayor inversión.

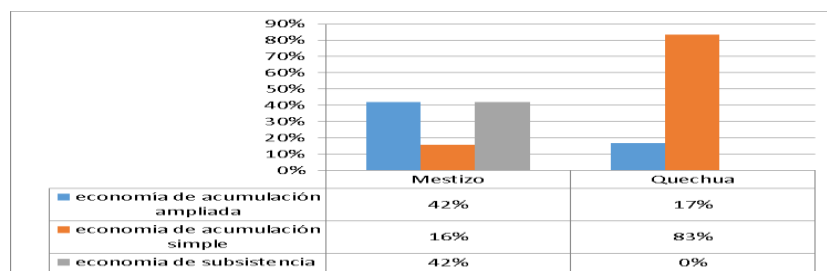
Finalmente las inversiones mayores a los Diez Mil Dólares constituyen el 5% pero solamente de las mujeres mestizas.

**2.2.8 Productividad de los emprendimientos femeninos**

La productividad de las empresas liderizadas por mujeres en el municipio de Sucre presenta tres segmentos productivos, una economía de acumulación ampliada, economía de acumulación simple y una economía de subsistencia.

En general de acuerdo a la clasificación utilizada en otros países de Latinoamérica se considera que hasta 23,8 salarios mínimos al año los negocios son de subsistencia debido a que, solamente, reproducen su fuerza de trabajo y no pueden generar excedentes para ampliar sus inversiones; hasta 47,9 salarios al año, los emprendimientos se consideran de acumulación simple y desde 48 salarios al año se consideran de acumulación ampliada; en los dos últimos casos se pueden obtener excedentes que permitan el crecimiento del emprendimiento. Para el análisis se calculó en base a los ingresos netos anuales obtenidos por los negocios y el salario mínimo vigente en Bolivia que durante la gestión 2009 fue de 647 Bs mes. Los resultados del cálculo se presentan a continuación:

**Figura 2.9** Calculo de la productividad en los emprendimientos femeninos



Según el gráfico anterior, el 42% de los emprendimientos que pertenecen a mestizas tienen una economía de subsistencia, el 83% de los emprendimientos de quechuas son de acumulación simple porcentaje mayor en relación a los de mestizas que es del 16%.

En el caso de la acumulación ampliada el 42% de los negocios de mestizas y el 17% de quechuas obtienen ingresos que les permiten realizar inversiones que generen crecimiento para la empresa.

En general a través del análisis de la productividad de esta clase de emprendimientos se puede indicar que la mayor parte de los emprendimientos femeninos se encuentran entre una acumulación simple y ampliada lo cual es un parámetro que permite afirmar que contribuyen al crecimiento del sector industrial local.

### **2.2.9 Análisis sistémico de los emprendimientos femeninos e interculturales**

Para realizar el análisis sistémico se tomó en cuenta tres etapas: Gestación, puesta en marcha y desarrollo de los negocios.

#### **Etapas de gestación**

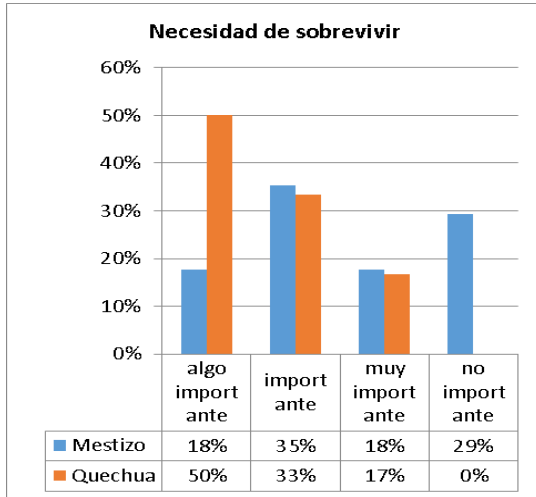
En esta etapa de gestación se puede observar las diferentes motivaciones que tuvieron las mujeres al emprender sus negocios y las competencias que desarrollaron en ese proceso.

#### **Motivaciones Económicas**

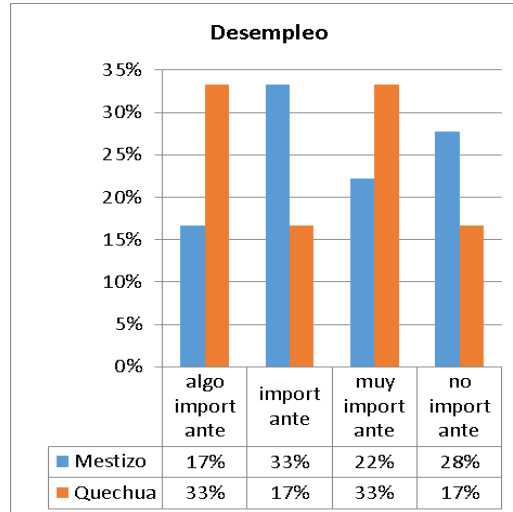
En cuanto al estudio del factor económico las mujeres que liderizan las diferentes empresas señalan que al momento de emprender sus negocios las motivaciones que toman en cuenta son obtener mayores ingresos, desarrollar alguna clase de actividad para cubrir su propio desempleo y la necesidad de sobrevivir, entre las más importantes.

**Figura 2.10** Motivaciones económicas

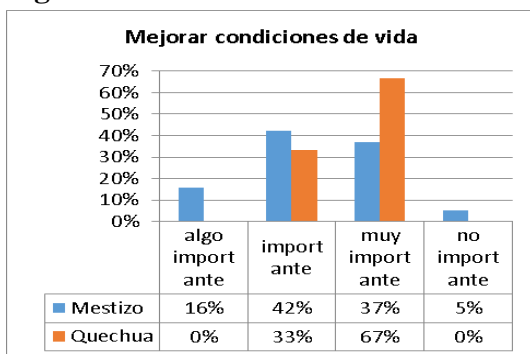
**Figura 2.10a**



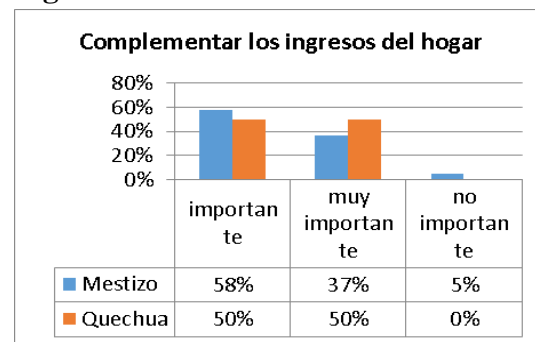
**Figura 2.10b**



**Figura 2.10d**



**Figura 2.10e**



La motivación económica que mayor influencia tuvo al momento de comenzar el emprendimiento es la mejora de las condiciones de vida ya que para el 37% de las mestizas y para el 67% de las quechuas este aspecto es muy importante.

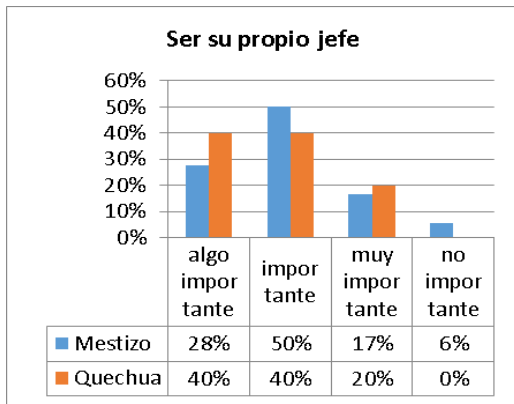
Por otro lado el 53% de mestizas y el 67% de las quechuas opinan que el aspecto nada importante es ser “rica”.

### Motivación relacionada a la Superación Personal

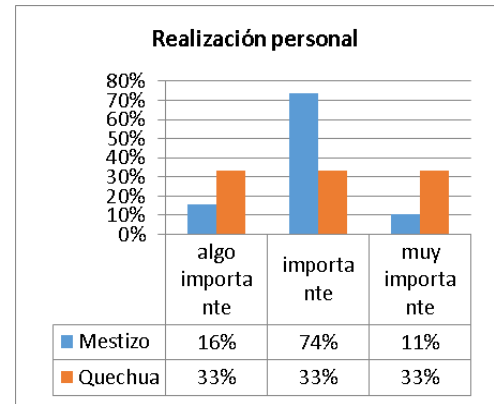
En lo que se refiere a la superación personal de las emprendedoras ellas revelan que los aspectos que toman en cuenta son ser su propio jefe, lograr su realización personal, tener dinero propio y poner en práctica sus conocimientos.

**Figura 2.11** Motivaciones de superación personal

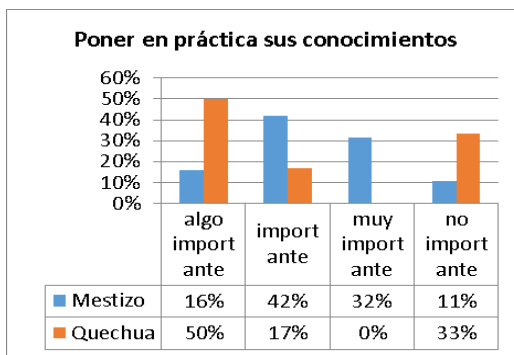
**Figura 2.11a**



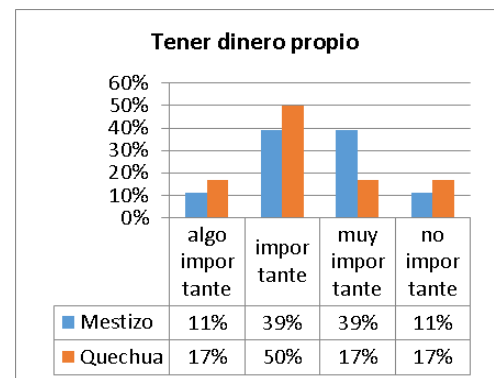
**Figura 2.11b**



**Figura 2.11c**



**Figura 2.11d**



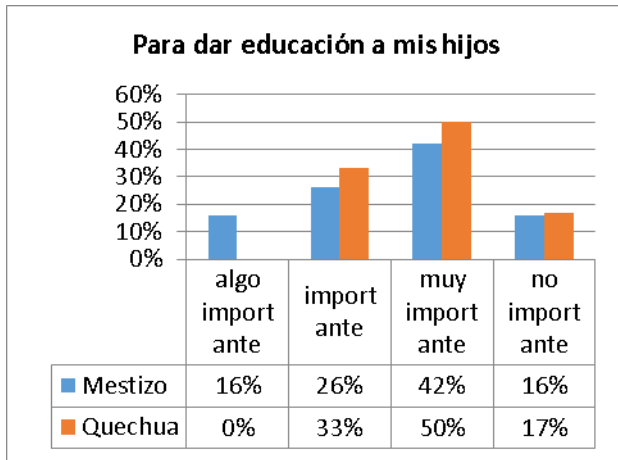
Un 39% de las mujeres mestizas y el 17% de las mujeres quechuas, buscan en primer lugar tener su propio dinero, un 11% de las mestizas y un 33% de las quechuas consideran como muy importante la realización personal; un 17% de mujeres mestizas y un 20% de las quechuas consideran muy importante ser su propio jefe y solamente 32% de las mestizas indican que es muy importante poner en práctica sus conocimientos.

**Motivaciones sociales**

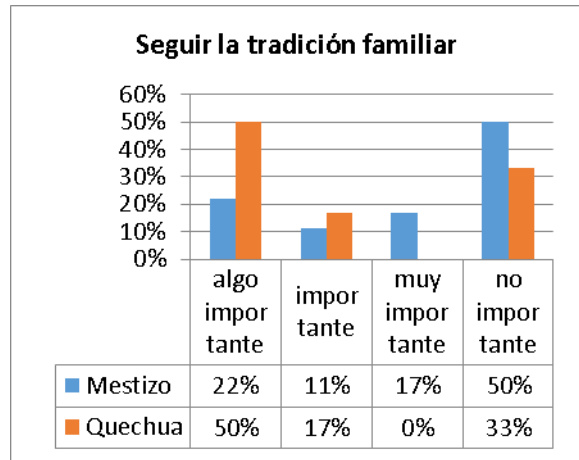
Es importante describir las características de las emprendedoras dentro del contexto social, no sólo con el objeto de reunir información estadística, sino con la finalidad de determinar aquellos factores, que motivaron en la etapa de gestación de estas empresas.

**Figura 2.12 Motivaciones sociales**

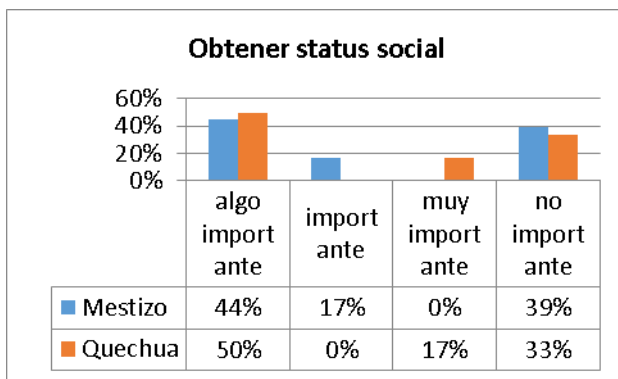
**Figura 2.12a**



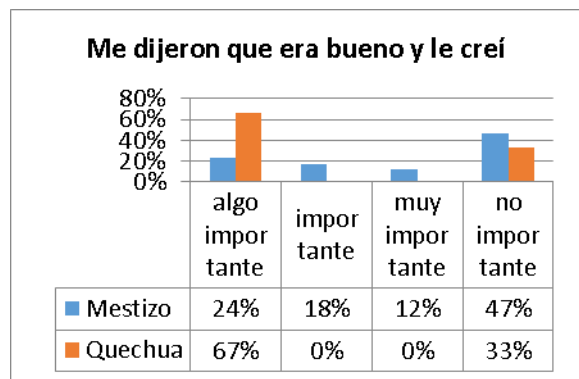
**Figura 2.12b**



**Figura 2.12c**



**Figura 2.12d Figura 2.12**



De acuerdo a los datos anteriores es posible afirmar que las emprendedoras indican que su primera motivación social al momento de emprender su negocio es proporcionar educación a sus hijos 42% mestizas y 50% quechuas.

Solamente las mujeres mestizas, en porcentajes menores al 18% califican como muy importante seguir la tradición familiar (17%) y emprender en función de experiencias anteriores “me dijeron que era bueno y le creí” (12%).

En el caso de buscar obtener un estatus dentro de la sociedad, el 17% de las mujeres quechuas indica que éste es un aspecto muy importante al momento de tomar la decisión de emprender.

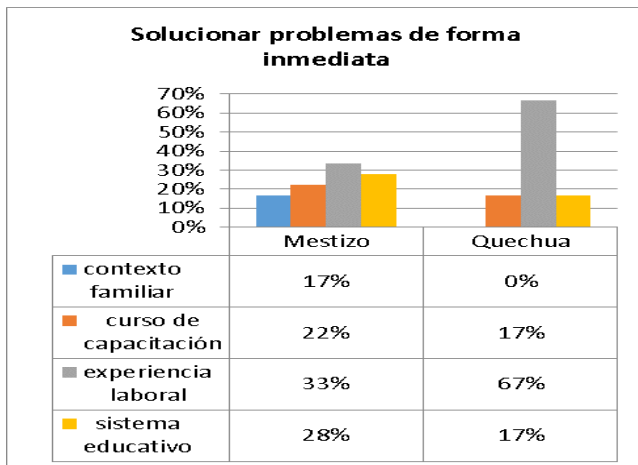


### Competencias adquiridas en la etapa de gestación

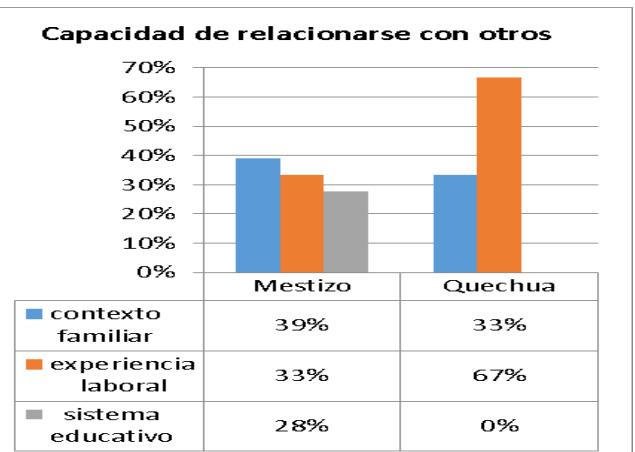
Si bien hasta el momento, se ha hecho una descripción de las características económicas, de superación personal y social de las empresarias, es necesario identificar las competencias que adquirieron y que han contribuido significativamente a convertirse en empresarias.

**Figura 2. 13** Competencias adquiridas en la etapa de gestación de las empresarias

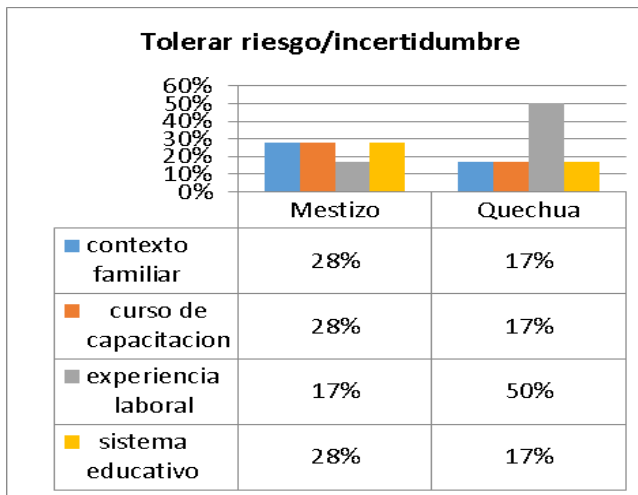
**Figura 2. 13a**



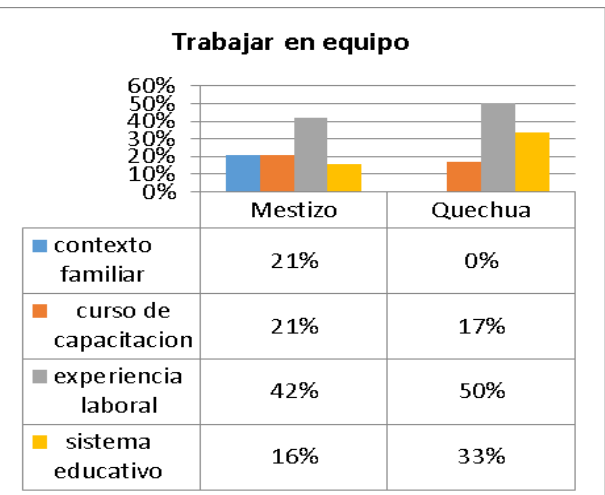
**Figura 2. 13b**



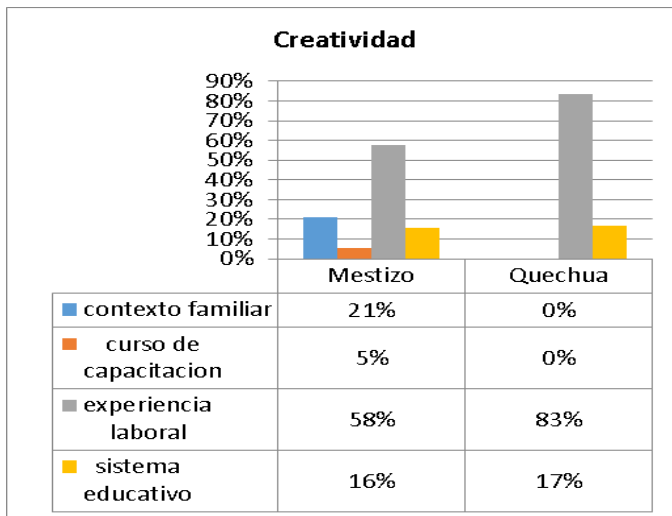
**Figura 2. 13c**



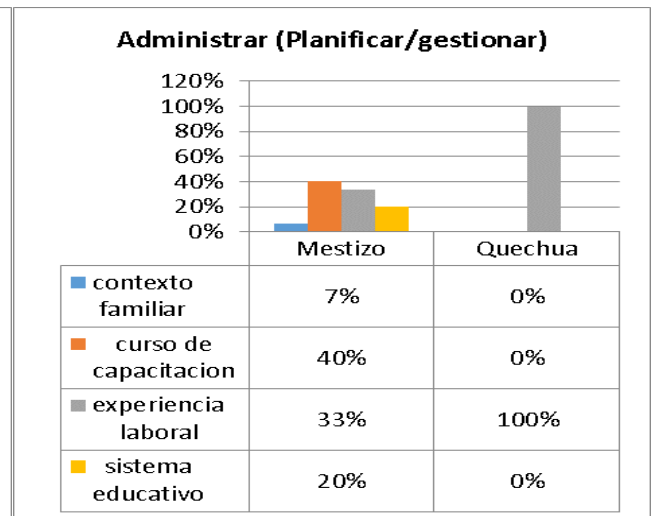
**Figura 2. 13d**



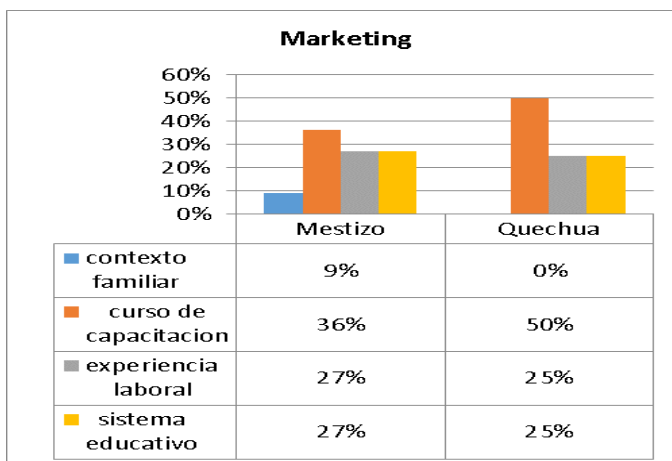
**Figura 2. 13e**



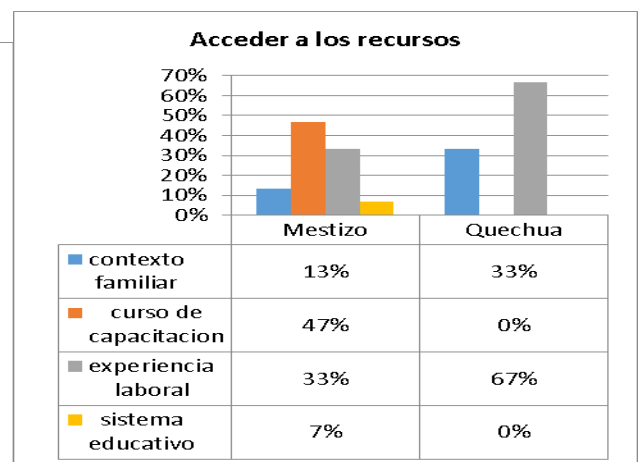
**Figura 2. 13f**



**Figura 2. 13g**



**Figura 2. 13h**



Entre las competencias que han desarrollado las mujeres en la primera etapa del negocio, que es la etapa de gestación están: la solución de problemas de forma inmediata, establecer relacionamiento con otros actores del entorno en que se desarrolla el negocio; el trabajo en equipo, creatividad, la tolerancia a la incertidumbre, conocimientos sobre marketing y sobre administración y el acceso a los recursos financieros.

La mayor parte de estas competencias han sido adquiridas a través de la experiencia laboral tanto para mujeres mestizas como quechuas; en el caso de los emprendimientos quechuas, algunas competencias como administrar (100%) y la creatividad (83%) presentan porcentajes altos que indican que fueron desarrollados a partir de la experiencia laboral.

En un segundo lugar está el desarrollo de competencias a través de cursos de capacitación y en el entorno familiar, sin embargo estos dos aspectos son más influyentes en el caso de las mujeres mestizas que en el caso de las quechuas.

### Relatos de vida

#### Negocio de flores y arreglos florales

Desde niña siempre en la casa hemos tenido que dedicarnos a algún oficio, por eso no he terminado de estudiar, como no tenía en que ganar dinero, tenía que buscar alguna forma. Es bien importante, para mí, poder ayudar con los gastos de la casa, tener mi propio dinero, no estar dependiendo de nadie y tener mi propio negocio.

Otro motivo por el que me he animado es que quiero mejorar la educación para mis hijos quiero que ellos terminen el colegio que no sean como yo, (ellos) tienen que ser mejores.

Ya tenía experiencia en trabajo pero he preguntado a algunas amigas y familiares como era este negocio de las flores, ellos me han explicado y con eso me he animado a prestarme plata y desde el 2006 que estoy trabajando en esto de las flores. (Entrevista propietaria).

#### Textilera y Taller de Integración

Iniciamos el taller en el año 1996 era un pequeño taller con ocho personas donde confeccionábamos y diseñábamos trajes muy elegantes y muy costosos.

Empezamos con una pequeña empresa que integraba a madres de familia solas y a personas con discapacidades físicas entonces era una simbiosis muy interesante de un grupo de personas que generalmente están destinadas a una pobreza extrema o una imposibilidad de capacitarse.

Las madres tienen que cocinar para el marido y si no tienen marido tiene que trabajar de lo que sea para poder comer, además tienen que llevar a los hijos a cuestras.

Por otro lado las instituciones, los talleres y los lugares de trabajo tienen dificultades arquitectónicas, para las personas con discapacidad, no les permiten el ingreso con sillas de ruedas, viendo esto empezamos a capacitar a ocho personas en la confección de trajes formales para varones y mujeres. (Entrevista a propietaria)

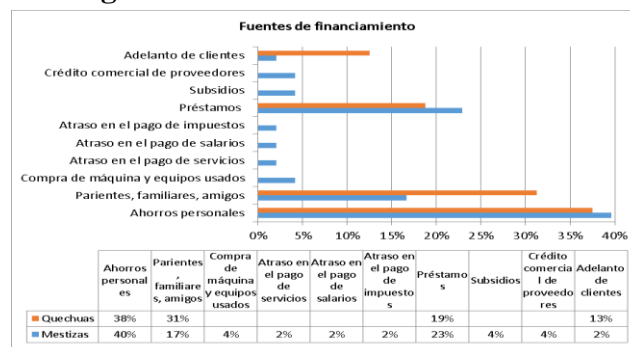
## Etapa de puesta en marcha

En la etapa de puesta en marcha se analizan los inconvenientes que tuvieron las mujeres al momento de poner en marcha la empresa, los mismos que están referidos a los factores influyentes en la decisión de emprender, el financiamiento inicial y el tiempo invertido en la organización del negocio.

## Financiamiento de la puesta en marcha

Dentro de la caracterización de las grandes, micro y pequeñas empresas, uno de los factores fundamentales es el referido a las fuentes de financiamiento por ello se efectúa un análisis relacionado a este aspecto, describiendo las diferentes fuentes al momento de la puesta en marcha del negocio.

**Figura 2.14** Fuentes de financiamiento



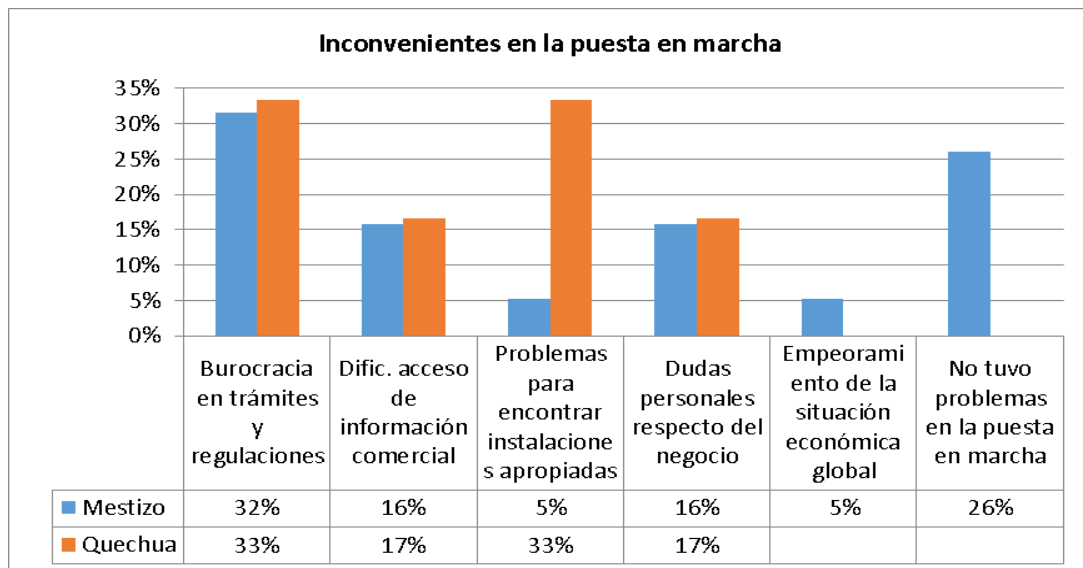
La mayor fuente de financiamiento utilizada es el ahorro personal con el 38% de las mujeres quechuas y el 40% de las mestizas, en segundo lugar para las quechuas está el financiamiento por parte del entorno familiar y amigos (31%), en tercer lugar el préstamo (19%) y en último lugar el adelanto de clientes (13%).

En el caso de las mujeres mestizas en primer lugar está el ahorro personal con el 38%, en segundo lugar está el préstamo con el 23% y en tercer lugar el financiamiento por parte del entorno familiar y amigos con el 17%.

### Inconvenientes en la puesta en marcha

Es importante describir los diferentes inconvenientes que tuvieron las propietarias, al momento de poner en marcha su idea de negocio.

**Figura 2.15** Inconvenientes en la puesta en marcha



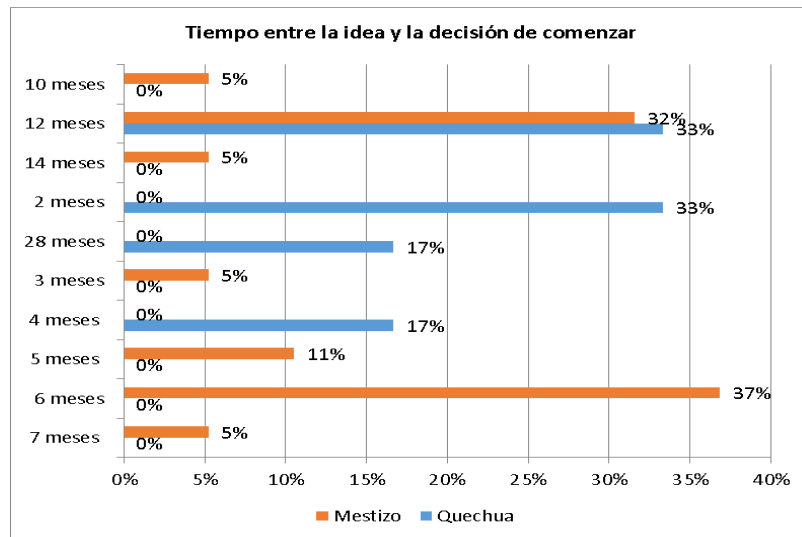
El 32% de las mestizas y el 33% de las quechuas afirman que el mayor inconveniente es la realización de trámites y regulaciones, debido a la burocracia existente, en el caso de las mestizas también se tuvieron inconvenientes en el acceso a la información y dudas personales referentes al negocio, cada uno de estos aspectos corresponde al 16% de las empresarias encuestadas.

Por su parte el 33% de las empresarias quechuas indican que tuvieron problemas para encontrar las instalaciones apropiadas, un 17% indica que tuvieron inconvenientes en el acceso a la información y otro 17% tuvieron dudas personales referentes al negocio para la realización de sus respectivas empresas.

## Demora de tiempo para la puesta en marcha

Una característica importante para el análisis de los emprendimientos es analizar la demora que las empresarias tuvieron al momento de la puesta en marcha de la empresa.

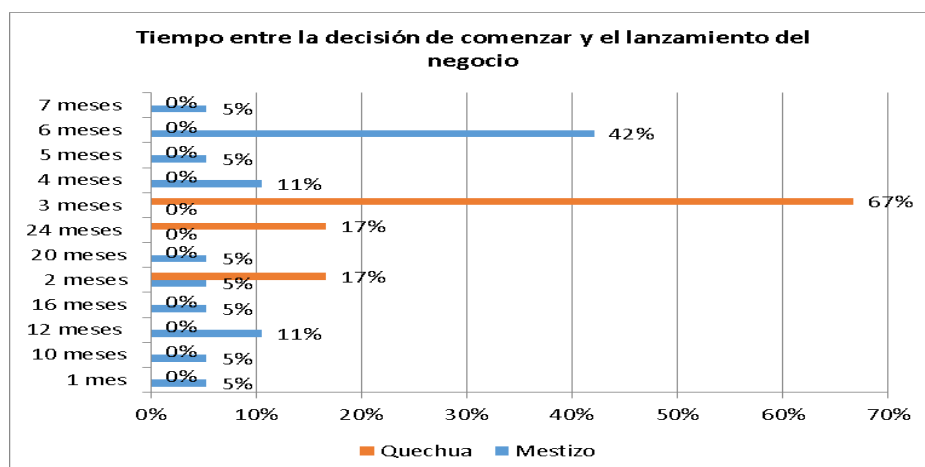
**Figura 2.16** Tiempo entre la idea y la decisión de comenzar



El tiempo entre la idea y la decisión de comenzar para las empresarias mestizas, en la mayor parte de los casos es de 6 meses (37%). En el caso de las quechuas existen dos extremos el 33% indica que se demoró 2 meses y otro 33% que se demoró 12 meses.

En cuanto al tiempo entre la decisión de comenzar y la puesta en marcha los resultados son los siguientes:

**Figura 2.17** Tiempo entre la decisión de comenzar y el lanzamiento del negocio

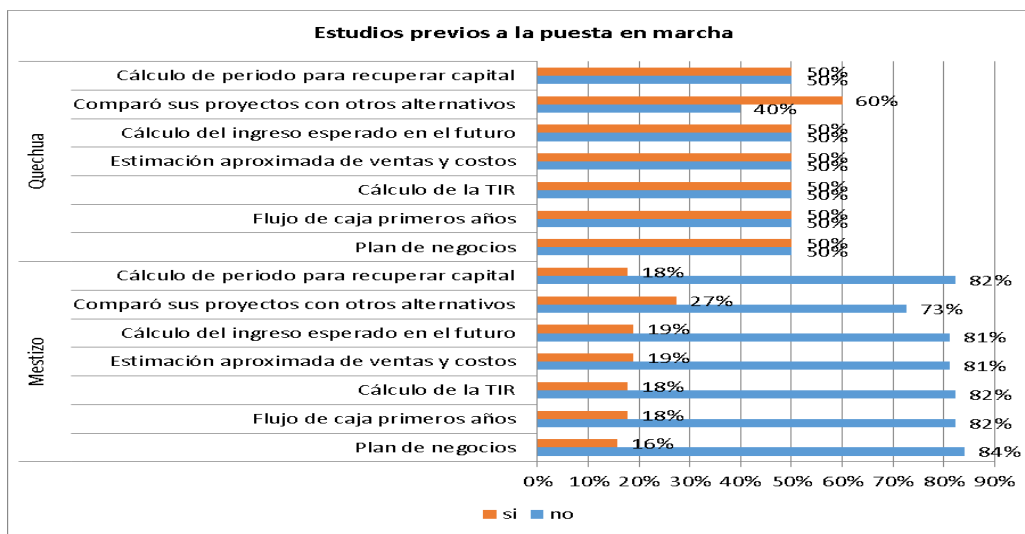


El 67% de las mujeres quechuas indican que tardaron 3 meses en lanzar el negocio mientras que la mayor parte de las mujeres mestizas demoraron 6 meses (42%), existen, también empresarias mestizas que demoraron 24 meses y corresponde al 17% del total.

### Estudios anteriores a la puesta en marcha de la empresa

Un alto porcentaje de mujeres que liderizan las diferentes empresas afirman que no realizaron ningún estudio o conocimiento previo a la puesta en marcha de sus negocios, indican que sólo confiaron en su experiencia lo cual les permitió desenvolverse de manera relativamente adecuada.

**Figura 2.18** Estudios previos a la puesta en marcha



A excepción de la comparación del proyecto con otros alternativos, donde el 60% de las empresarias lo hizo; el 50% de las empresarias quechuas indican que realizaron todos los estudios y el otro 50% no lo hizo. Esto se debe a que los emprendimientos quechuas estudiados son asociaciones generalmente asesoradas por ONG o por la Cámara de Organizaciones Campesinas, por tanto se nota que existe un asesoramiento técnico para la puesta en marcha del emprendimiento.

En el caso de las mujeres mestizas que generalmente son emprendimientos privados se nota que la mayor parte no han realizado ningún estudio previo; sin embargo, se destaca que el 27% compararon su proyecto con otros alternativos, pero sólo un 16% diseñó un plan de negocios.

**Relato de vida****Taller de Tejidos**

Casi un año he tardado en decidir abrir mi negocio, luego cuando he tomado la decisión en tres meses hemos abierto esta pequeña tienda, estoy trabajando desde el 2001 y me ha ido bien no mas....

No he tenido muchos inconvenientes en la apertura solamente que era complicado hacer los trámites de permisos de la Alcaldía y la Renta para el funcionamiento y además el trámite del préstamo del Banco, a pesar de que yo tenía mis ahorros no alcanzaba y tenía que prestarme otro dinerito, sigo pagando el préstamo.

Para iniciar tenía un plan de negocios y más o menos he calculado los gastos y los ingresos, pero en papel y lápiz nada técnico.

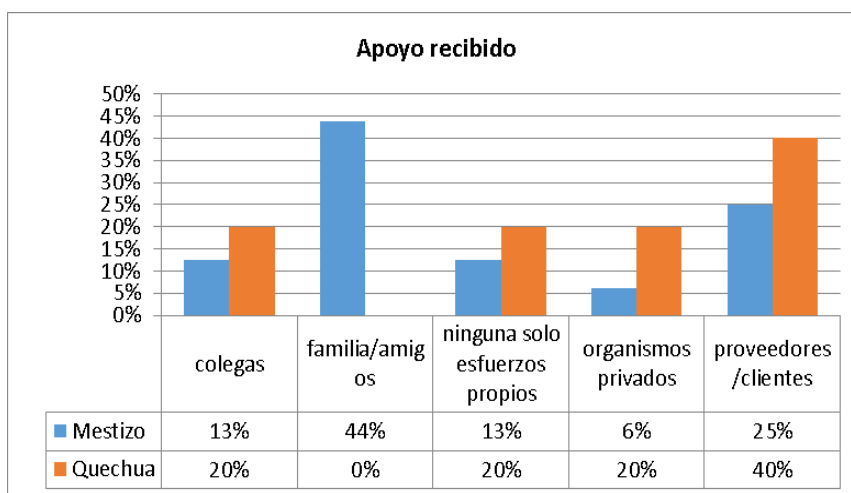
Los que me han ayudado más son mis familiares me decían de donde comprar la lana que modelos de chompas sale más, eso nomás el resto yo solita lo he hecho.... (Entrevista propietaria).

**Etapas de desarrollo inicial**

En la etapa de desarrollo inicial se analiza el apoyo recibido, la competitividad del sector según la percepción de empresaria y los problemas por los que atravesó en esta etapa.

**Influencia y apoyo en la etapa de desarrollo del negocio**

La mayor parte de las empresarias indicaron que el mayor apoyo recibido fue de la familia y amigos, pero cuando se les preguntó que apoyo en específico se les otorgó indicaron: "...mis padres me ayudan bastante, cuidando a mis hijos..." (Entrevista a Empresaria).

**Figura 2. 19 Apoyo recibido**

Un 40% de las empresarias quechuas indica que recibió apoyo de sus proveedores o sus clientes, este apoyo consistió en información acerca del mercado, mientras que solamente el 25% de las empresarias mestizas indican que recibieron este apoyo.

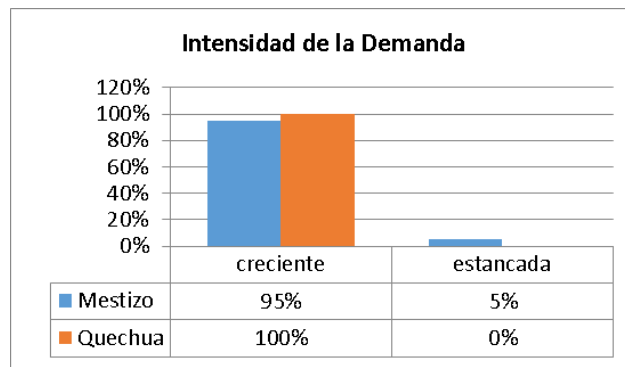
El 44% de las mestizas recibió apoyo de la familia y amigos, el 13% de los colegas, el 13% no recibió apoyo de nadie y el apoyo de los organismos privados solamente se refleja en el 6% de los emprendimientos.

En el caso de las empresarias quechuas se nota que igual peso relativo tienen el apoyo de colegas, los esfuerzos propios y el apoyo de organismos privados; en el primer caso cabe resaltar que generalmente los emprendimientos de quechuas tienen un alto principio de solidaridad lo que se refleja en el 20% de apoyo de los colegas y por otro lado como se mencionó anteriormente los emprendimientos de grupos de productores indígenas tienen el acompañamiento técnico de organismos no gubernamentales que se explica con el 20% de los emprendimientos.

### La demanda de mercado para el negocio

En cuanto al análisis de la demanda, las empresarias indicaron que en la mayoría de los casos la demanda del producto de su negocio es creciente.

**Figura 2.20** Intensidad de la Demanda

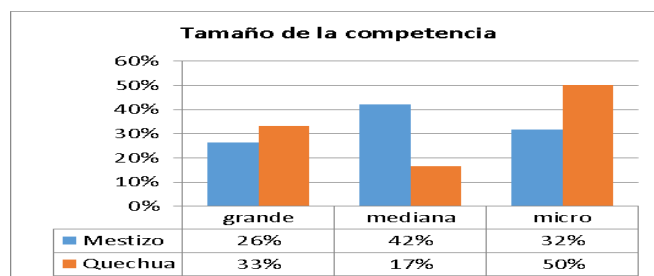


Solamente el 5% de los emprendimientos de mujeres mestizas indica que la demanda de mercado de su negocio está estancada y un 95% indica que es creciente. En el caso de las empresarias quechuas todas indican que el mercado en el que participan tiene una demanda creciente.

### La percepción sobre la competitividad de su negocio

De acuerdo al análisis de competencia de los negocios de mujeres se indica que el tamaño de los competidores pertenece a micro y mediana empresa, pero también existe un porcentaje que pertenece a la gran empresa.

**Figura 2.21.** Tamaño de la competencia





En el caso de las empresas de mujeres mestizas la mayor parte consideran que su principal competencia son las empresas medianas, en el 42% de los casos; otro 32% considera que su competencia es la microempresa y por último un 26% indica que su competencia es la empresa grande. Para las empresas quechuas su principal competencia es la microempresa en el 50% de los casos; 33% consideran que su competencia es la empresa grande y solamente el 17% indican que su competencia es la mediana empresa.

### Competitividad de los emprendimientos

En cuanto a la competitividad de su negocio la percepción de las mujeres indica que los aspectos comparables son: Precios, calidad, servicios, investigación y desarrollo/diseño, esfuerzos de marketing, servicio de entrega, financiamiento de la venta y nivel socioeconómico de los clientes.

**Figura 2.22** Percepción de la competitividad del sector

Competitividad		Mestizas	Quechuas
competitividad en precios	mayor	32%	17%
	menor	21%	17%
	similar	47%	67%
calidad	mayor	47%	17%
	menor	11%	17%
	similar	42%	67%
servicios	mayor	32%	33%
	menor	26%	33%
	similar	42%	33%
investigación y desarrollo/diseño	mayor	16%	33%
	menor	21%	33%
	similar	63%	33%
esfuerzos de marketing	mayor	11%	17%
	menor	21%	33%
	similar	68%	50%
servicio de entrega	mayor	11%	0%
	menor	6%	17%
	similar	83%	83%
financiamiento de la venta	mayor	11%	0%
	menor	5%	17%
	similar	84%	83%
nivel socioeconómico de los clientes	mayor	16%	0%
	menor	5%	0%
	similar	79%	100%

\*Elaboración propia en base a datos de la encuesta

El 47% de las mujeres mestizas indica que la competitividad de sus precios es similar a la de la competencia, en cuanto a la calidad el 47% indica que es mayor, los servicios que ofrece para un 42% son similares, la mayor parte de las encuestadas señalan que en los demás aspectos su situación es similar a la de la competencia: investigación y desarrollo/diseño (63%), esfuerzos de marketing (68%), servicio de entrega (83%), financiamiento de la venta (84%) y nivel socioeconómico de los clientes (79%).

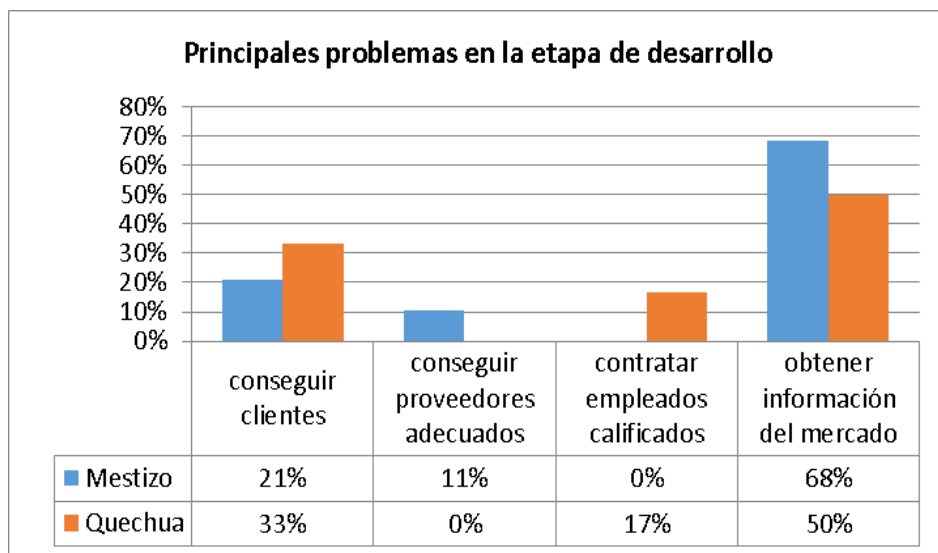
Para las mujeres empresarias quechuas a excepción de servicios e investigación y desarrollo/diseño en los que los porcentajes entre similar, mayor o menor son iguales en todos los demás aspectos la mayor parte de las mujeres señala que su situación es similar a la competencia: competitividad en precios (67%), calidad (67%), esfuerzos de marketing (50%), servicio de entrega (83%), financiamiento de la venta (83%), nivel socioeconómico de los clientes (100%).

Un caso particular, para las mujeres quechuas, es el de los esfuerzos de marketing que si bien el 50% considera que están similares a los de la competencia no representan la mayor parte de las empresarias y está por debajo de lo que indican las empresarias mestizas.

### Principales problemas identificados en la etapa de desarrollo inicial

En cuanto a las dificultades que tuvieron las mujeres en los primeros años de la operación del negocio se tienen: conseguir clientes, conseguir proveedores adecuados, contratar empleados calificados y obtener información del mercado.

**Figura 2.22** Principales problemas en la etapa de desarrollo



El obtener información del mercado ha sido un problema en el 68% de los negocios de mujeres mestizas y en el 50% de los de mujeres quechuas y esto es una consecuencia de la poca o ninguna capacitación que reciben las empresarias; 21% de empresarias mestizas y 33% de quechuas indican que su mayor problema ha sido el conseguir clientes, esto está ligado a la dificultad de obtener información.

En el caso de conseguir proveedores solamente el 11% de empresarias mestizas indican como un problema, las empresarias quechuas generalmente trabajan con productos de los que ellas mismas son sus proveedores por ello no ven este aspecto como un problema lo contrario sucede con la disponibilidad de empleados calificado donde solamente el 17% de las empresarias quechuas indica que ésta es una dificultad.

**Relato de vida**

**Fábrica de chocolates artesanales**

Siempre tenía afición por la repostería, entonces siempre aprovechaba los cursos de repostería y desde el año 2002 que trabajo específicamente con el chocolate, empezamos de a poquito y seguimos trabajando a pedido, hemos participado en las ferias del chocolate que realiza la CAINCO y también en el curso de producción que esta institución ha realizado.

Ofrecemos el producto a nivel local y a consumidores individuales, nuestra mayor ventaja para competir creo que es el precio, es decir nuestro producto es más barato, es artesanal y de buena calidad.

La demanda tiene una intensidad media, hay ciertas épocas que nos llueven los pedidos y otras que está medio silencio, esto se da porque hay bastante competencia, a parte de las fábricas grandes como Para Ti o Taboada también existen una decena de negocios pequeños que se dedican al chocolate.

Las principales dificultades de este negocio es conseguir buenos proveedores y mano de obra calificada y responsable que tenga ganas de trabajar. (Entrevista propietaria).

## 2.2.10 Síntesis de los obstáculos encontrados en las etapas de los emprendimientos femeninos

El análisis de los datos obtenidos a través de la encuesta arroja conclusiones de factores que han influido positivamente en el desarrollo del emprendimiento y obstáculos encontrados.

Una síntesis de los obstáculos de las tres etapas estudiadas se presenta a continuación:

### Obstáculo relacionado al apoyo recibido

En el caso de las empresarias mestizas; se recibe mayor apoyo de parte de la familia pero no directamente en el emprendimiento. El papel que juegan las redes institucionales y productivas en el desarrollo de su proceso emprendedor es menos determinante, en relación al papel que desempeñan sus redes familiares. Sin embargo, en la medida que, las mujeres emprendedoras provienen de familias con pocos contactos relevantes, desde el punto de vista de la actividad empresarial, la familia se convierte en elemento que contribuye más bien a apoyar a las mujeres en la realización de tareas de cuidado y administración del hogar, y no así un factor que promueve el acceso a recursos o los contactos comerciales.

Los datos indican que el 44% de las encuestadas recibieron apoyo de la familia/amigos pero este apoyo en el 58% correspondió solamente a información del mercado.

En el caso de las mujeres quechuas principalmente sus clientes son quienes les proporcionan mayor apoyo y el 100% de los casos corresponde a información del mercado, esto se explica porque generalmente los clientes son mayoristas que acopian el producto para venderlo al consumidor final. Se destaca también, que en el caso de las empresarias quechuas el apoyo proviene de organismos privados que asesoran de manera técnica a esta clase de emprendimientos.

Por otra parte, las mujeres empresarias se ven limitadas a participar en redes de cooperación con otras empresas e instituciones, que les faciliten la obtención de ventajas competitivas mediante el acceso a recursos con capacidad de aumentar el valor de los productos o servicios que ofrecen sus empresas.

En promedio, un 54% de las emprendedoras recibieron apoyo en información, 40% en tecnología e información y solamente el 5% en tecnología.

Obstáculo relacionado al acceso a crédito. Más del 30% de los emprendimientos femeninos recurren al crédito externo, la mayoría de entidades financieras: “Las personas del sexo femenino, digámoslo así, son las que más tiene actividad económica en el mercado, y para nosotros eso es lo primordial.” (Entrevista BANCOSOL).

Si bien los créditos están disponibles son de difícil acceso debido a las tasas de interés y a las garantías: “...los préstamos varían, está entre los mil, a tres mil dólares promedio; lo primordial sería las garantías, porque existe mujeres, que no tiene las suficientes garantías como para acceder a un crédito, no cuentan con patrimonio, no cuentan digamos con, activos fijos que puedan solventar, garantizar en este caso la operación”. (Entrevista FIE).

PROMUJER y CRECER son las únicas instituciones que no son financieras sino ONG que se encargan de otorgar crédito a mujeres “La ventaja principal es la garantía solidaria, porque no exigimos garantías grandes que las señoras no las tienen, es de fácil acceso, y pueden inclusive darse a mujeres que no sean mayores de edad pero si madres de familia, y no solamente es para un negocio establecido, también puede ser para un nuevo emprendimiento” (Entrevista Promujer). Sin embargo los niveles de deserción de las mujeres son altos y las principales razones son: embarazo, falta de información, cambio en las condiciones de mercado.

#### Obstáculos relacionados con la poca información manejada por las emprendedoras

Para la puesta en marcha del emprendimiento las empresarias indicaron que manejan poca información sobre cómo iniciar las operaciones del negocio, solamente el 26% de las empresarias mestizas indicó que no tuvo problemas, el otro 80% y el 100% de las empresarias quechuas indicó que sus mayores dificultades estuvieron en la realización de trámites (32% mestizas y 33% quechuas), conseguir información comercial (16% mestizas y 17% quechuas), problemas para encontrar las instalaciones adecuadas (5% mestizas y 33% quechuas), dudas de la apertura del negocio, precisamente porque no tuvieron mucha información (16% mestizas y 17% quechuas) y variación de precios que influyó en la situación económica (solamente mestizas con el 5%).

#### **Obstáculos relacionados con la poca planificación de la puesta en marcha.**

Un porcentaje muy bajo de mujeres (28% en promedio) indicó que antes de empezar el negocio realizó alguna especie de reflexión sobre la factibilidad del mismo: en promedio el 83% de las mujeres mestizas y el 50% de las empresarias quechuas no realizó planes de negocio, flujo de caja, cálculo de la TIR, estimación de ventas y costos.

### **Obstáculos relacionados con el funcionamiento en la etapa inicial**

El principal obstáculo que tienen las mujeres cuando el negocio ya está en funcionamiento es la información sobre el mercado (68% de las empresarias mestizas y el 50% de las empresarias quechuas) y el conseguir clientes (21% de las empresarias mestizas y el 33% de las empresarias quechuas).

### **Obstáculos relacionados con la asesoría o capacitación**

Se manifiesta que se tiende a utilizar un lenguaje excesivamente técnico, se brindan en horarios no adaptados a la disponibilidad de tiempo de las mujeres y tienden a utilizar ejemplos de empresas y de empresarios (generalmente masculinos) que no se adaptan a las características de su emprendimiento. Esto muchas veces las lleva a considerar que la capacitación o la asesoría técnica, no es de utilidad práctica para sus empresas, y tienden a ausentarse de las mismas, inclusive cuando estos servicios sean gratuitos ó altamente subsidiados.

De los 25 emprendimientos incluidos en este estudio solamente uno indicó que recibió capacitación por un organismo no gubernamental financiado por USAID para identificar su idea de negocio.

### **Obstáculos relacionados con el estereotipo de “tiempo libre” de las mujeres asociado al escaso tiempo disponible**

Estas limitaciones provienen por una parte, de las dificultades para conciliar su escaso tiempo disponible, con la participación en un acuerdo de cooperación interempresarial, el cual por lo general tiende a ocupar un tiempo suplementario al horario de atención a la empresa y al cumplimiento de obligaciones de trabajo para la familia. De igual manera, inciden en su falta de participación en redes institucionales y/o productivas, los estereotipos femeninos que se promueven en la imagen de las mujeres empresarias: socialmente se considera que el lugar ideal para pasar el “tiempo libre” de las mujeres empresarias es el hogar, lo que deja poco espacio para participar en actividades o en espacios públicos, que permitirían su vinculación con redes de apoyo.

### **Obstáculos relacionados con la adquisición de factores de producción**

Las mujeres empresarias tienden a enfrentar mayores obstáculos para acceder a los factores de la producción y/o acceden a ellos a costos mayores. Ello provoca pérdidas de productividad e ingresos para sus negocios.

Generalmente estos factores son adquiridos a través de un crédito, pero este crédito sigue siendo para las mujeres más costoso que para los hombres, debido a que se considera un crédito de alto riesgo, ya sea por la falta de garantías reales como por la mayor incertidumbre o inestabilidad que se asocia a las actividades empresariales femeninas.

### 2.2.11 Identificación de las cadenas productivas

Las cadenas productivas seleccionadas luego del recojo de la información son: confección de ropa y fabricación de chocolates artesanales.

El objetivo de cada uno de los análisis llevados a cabo es la identificación de los puntos críticos de cada cadena de cara a la mejor inserción posible de los emprendimientos femeninos. El análisis detalla los problemas más sentidos por las productoras, y los aspectos importantes de cada uno de los eslabones de las cadenas.

#### **Cadena productiva de la confección de ropa;Error! Marcador no definido.**

Los insumos para esta producción son:

- Los géneros de algodón, ceda, lino (telas planas, telas de punto de varias fibras, naturales y sintéticas).
- Los Hilos, hilaturas, cardados, hilos sintéticos, mezclas.
- Cintas, elásticos, cuerdas y cordeles de varios tamaños y tipos.

Procedencia de los insumos; la mayor parte de las confeccionistas compran a detalle del mercado local y de intermediarios; mercadería procedente de La Paz Santa Cruz o que se exportan de otros países.

Mínima es la cantidad de insumos que se adquieren a nivel local, el principal proveedor es la fábrica CINTATEX; solamente una empresa “Arte Mujer Bartolina” indicó que tiene la capacidad de comprar al por mayor o de fabricar sus propios insumos.

#### **Limitaciones en este eslabón:**

Poca variedad en el mercado local; las empresarias indican que, especialmente en el caso de las telas, no existe mucha variedad en comparación a otros Departamentos como Santa Cruz o La Paz, por lo que especialmente para los trajes de fiesta se deben hacer pedidos a los intermediarios con anticipación.

No tienen capacidad de acopio; en el tema de la producción a pedido y personalizada generalmente las “costureras” no tienen la capacidad de contar con una muestra de insumos propios para la elección de los clientes, esto no sucede con los ateliers de moda o las empresas de diseño y confección consolidadas en el mercado.

## **Producción (Sector secundario)**

A pesar de la diversidad de productos confeccionados industrialmente en el mercado local, se tiene demanda de ropa confeccionada.

Los productos terminados con mayor presencia en el mercado local son los siguientes:

- Pantalones de mujer y de hombre
- Faldas y vestidos
- Vestidos de fiesta (15 años, boda, noche)
- Abrigos, chaquetones, capas.
- Polleras y blusas
- Mandiles escolares

Por las características de la producción no se requiere demasiada inversión por lo que las barreras de entrada al sector son bajas, la mayor parte de las empresarias mencionaron que cuentan con lo necesario para realizar su producción, la mayoría de los casos son costureras con uno o dos operarios, pero existen, también empresas mucho más consolidadas que realizan prendas de exportación.

### **Limitaciones en este eslabón:**

#### **Heterogeneidad de la calidad**

Especialmente los negocios dedicados a la confección de polleras o mandiles escolares no pueden mantener una sola calidad en todas las prendas.

Baja escala de producción; todos los negocios investigados no tienen producción masiva, más bien trabajan en relación a pedidos y en forma personalizada con cada cliente. En el caso de la fabricación de polleras, o mandiles escolares si se realiza una producción masiva pero no continua sino de acuerdo a la época de mayor demanda.

#### **Comercialización (sector secundario)**

De manera general la comercialización del sector confecciones solamente se realiza a nivel local a excepción de una sola empresaria que exporta a mercados de Europa.

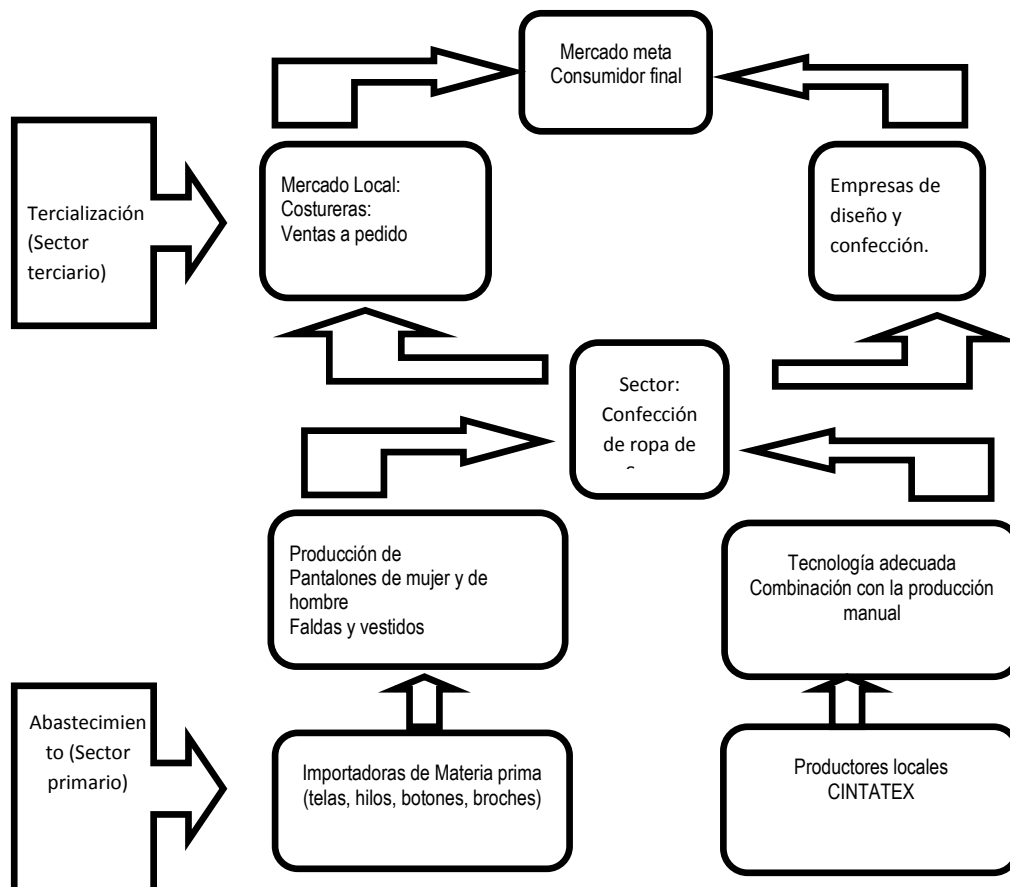
### Limitaciones en este eslabón:

No se tiene una estrategia definida; ninguna de las empresarias entrevistadas indica que tienen una estrategia definida de comercialización, no cuentan con planes de negocios ni estrategias de marketing que dirijan el rumbo de sus acciones.

No realizan promoción de sus productos; a excepción de una sola empresa ninguna más realiza ningún tipo de promoción de su producto, sin embargo indican que cuentan con una clientela leal que les permite continuar su participación en el mercado.

No mejoran la presentación de los productos; a excepción de una sola empresa ninguna más ha diferenciado su producto con una etiqueta o con una marca reconocida, las empresarias no ven la necesidad de diferenciar su producto al contrario perciben que sería un costo que no podrían solventar.

**Figura 2.24** Esquema de la cadena productiva de confecciones de ropa





## Cadena productiva chocolates artesanales

### Abastecimiento (sector primario)

Las empresarias chocolateras señalan que existen dos clases de insumos para la fabricación de su producto:

Primarios	Secundarios
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pepita o haba de cacao</li> <li>• Leche</li> <li>• Mantequilla</li> <li>• Azúcar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aromatizantes</li> <li>• Colorante</li> <li>• Frutas secas</li> <li>• Saborizantes</li> <li>• Cereales</li> <li>• Aromatizantes</li> <li>• Nuez, almendra, coco y otras</li> </ul>

Procedencia de los insumos primarios; especialmente del cacao y sus derivados; la torta, pasta, mantequilla, proviene de Alto Beni, Departamento de La Paz y del Chapare del departamento de Cochabamba; el primero tiene mejor calidad que el segundo.

Procedencia de los insumos secundarios; se tiene un gran número de proveedores de los de los insumos secundarios, más de 400 en todo el subsector, la precedencia es en especial de las provincias del Departamento de Chuquisaca, lo cual garantiza un eslabonamiento mayor hacia regiones rurales.

### Limitaciones en este eslabón

**Uso de sustitutos;** las empresarias usan sustitutos de la mantequilla de cacao para bajar sus costos. Se recomienda un reemplazo de hasta el 5% de mantequilla de cacao por aceites hidrogenados, sin embargo, pareciera que ante la escasez y costo de la materia prima este porcentaje es rebasado, en desmedro de la calidad del producto.

**Fluctuaciones del precio del cacao;** de época en época existe mucha variación de precios por lo que se ve por conveniente adquirir al por mayor y almacenar especialmente si existe oferta de un proveedor de Alto Beni.

**Heterogeneidad de la calidad del cacao;** al igual que los precios frente a las diferencias de calidad entre una y otra producción se hace el esfuerzo de adquirir en cantidades grandes para almacenar.

### **Producción (sector secundario)**

Los principales productos que ofrecen las empresarias chocolateras se pueden resumir en dos los bombones y los chocolates.

**1.- Bombones.-** se consideran que la producción de bombones corresponde al 70% de la producción total, son los más tradicionales, tienen gran aceptación en el mercado regional y nacional, hay variedad de sabores de acuerdo a los rellenos que tienen, existen dos tipos de bombones, los corrientes y los especiales, estos últimos traen frutas exóticas.

**2.-Chocolatines.-** dentro de este tipo de productos se pueden clasificar a las tabletas de chocolates y a las diferentes formas de presentar el chocolate puro o con algún agregado, como ser grageas y paletas.

Por las características de la producción del chocolate artesanal no se requiere demasiada inversión por lo que las barreras de entrada al sector son bajas, la mayor parte de las empresarias mencionaron que cuentan con tostadoras, refinadora, mezcladora, grajeadoras, conchadora, termotanque, atemperadora, olla a presión, descascarilladora, caldero, embasadora y prensa hidráulica.

En cuanto a la presentación del producto, se destaca que todas las empresas han aprovechado alianzas estratégicas con otras instituciones para mejorar el empaque del producto y realizar actividad promocional, participando sobre todo en ferias locales.

### **Limitaciones en este eslabón:**

No se ha sistematizado el control de calidad de chocolate; a pesar que el producto final es de calidad, comprobable por el alto grado de satisfacción de los clientes; el control es realizado por las mismas propietarias de manera visual y empírica, verificando la calidad de los productos. No se manejan procedimientos estandarizados documentados. Sin embargo el producto final es de calidad, comprobable por el alto grado de satisfacción de los clientes.

**Baja escala de producción;** la planeación de la cantidad a producirse está supeditada a que los pedidos puedan existir, es decir en este sector no se puede hablar de producción masiva si es que no se tienen pedidos.

### **Comercialización (sector secundario)**

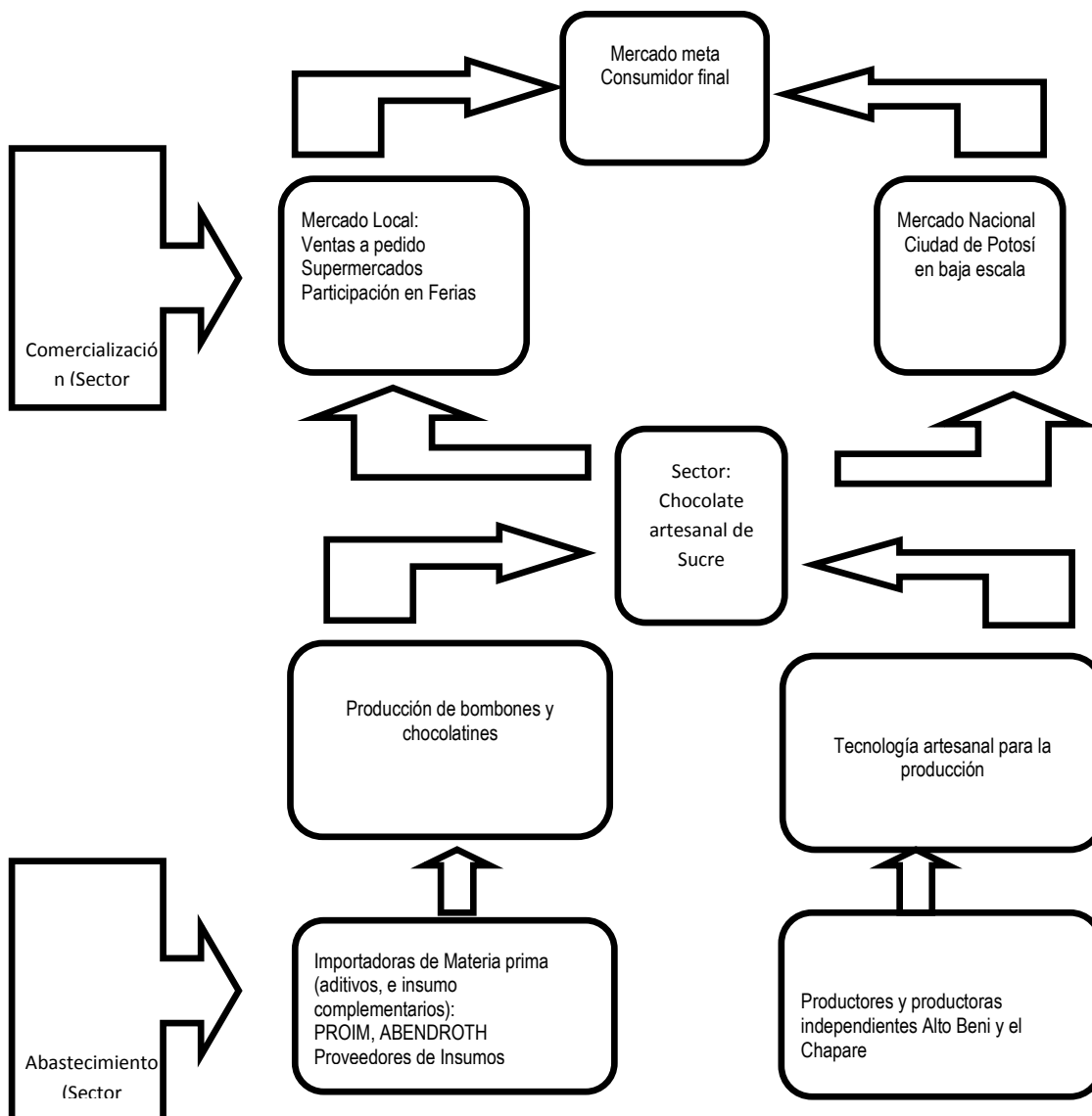
De manera general el mercado de la ciudad de La Paz es el mayor demandante de los chocolates chuquisaqueños de las fábricas más grandes como Para TI y Taboada; sin embargo, los chocolates producidos por las mujeres empresarias tienen un mercado más reducido que se limita a las ciudades de Sucre y Potosí.

### Limitaciones en este eslabón:

No han operativizado sus planes de negocios; ninguna de las empresarias entrevistadas indica que ha puesto en práctica sus planes de negocios, si bien han recibido asesoramiento técnico de parte de la CAINCO Chuquisaca y cuentan con un plan de negocios, éste no ha podido ser todavía operativizado.

Dificultad para transportar productos; considerando que la producción es en baja escala no es rentable pagar transporte privado para llegar a mercados de La Paz o Santa Cruz.

**Figura 2.25** Esquema de la cadena productiva del chocolate artesanal



## Conclusiones

### Sobre las características de los emprendimientos femeninos

Los emprendimientos femeninos son de tamaño micro (63% son microempresas y el 58% de las empresarias mestizas tiene una inversión inicial menor a 1.000 dólares lo mismo ocurre en el 50% de las empresarias quechuas). No son perdurables en el tiempo (16% tiene una antigüedad menor a 7 años en el caso de las mestizas y el 33% tiene una antigüedad de 11 años en el caso de las quechuas) y se dedican a actividades netamente femeninas como la costura y la repostería: chocolates artesanales (30% sólo mestizas) y prendas de vestir (40% mestizas y 33% quechuas).

### Sobre las etapas de desarrollo del negocio

Las motivaciones de superación personal son para las empresarias tan importantes como las económicas, en promedio el 24% de los emprendimientos califican como muy importante lo económico y muy importante la superación personal para comenzar la idea de un negocio. Las motivaciones sociales solamente son calificadas como muy importantes en el 17% de las encuestadas.

Durante la puesta en marcha el principal inconveniente fue la burocracia para realizar los trámites y la poca disponibilidad y el acceso a información sobre el mercado. Este hecho ocasionó la demora de tiempo entre la idea y la puesta en marcha. Por otro lado en promedio solamente el 28% de las empresarias realizó algún estudio ya sea técnico o empírico para empezar el negocio.

Durante la etapa inicial del negocio primó el apoyo de parte de familiares y amigos en un 44% para las mujeres quechuas y el apoyo de proveedores para el 40% de las empresarias quechuas, el principal problema vuelve a ser la poca disponibilidad y el acceso a información sobre el mercado (68% mestizas y 50% quechuas) y se considera que los precios del producto son similares a los de la competencia mientras que la calidad del producto es menor a la de la competencia.

## Agradecimientos

Los investigadores agradecen a la Dirección de Investigación Ciencia y Tecnología (DICYT) y a la facultad de Facultad de Ciencias Económicas Empresariales de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca por el apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

## Referencias

- Aldrich, H. E. et al. (1985) "Ethnic Residential Concentration and the Protected Market Hypothesis". *Social Forces*, vol. 63, n° 4, pp. 996-1009
- Alsina Miguel Rodrigo (2003) "LA COMUNICACIÓN INTERCULTURAL" Barcelona – España
- Barou, J. (1999). "L'arabe du coin et le chinois du quartier, ou le commerce 'ethnique' au service de tous". *Hommes & Migrations*, n° 1221 (septiembre octubre), pp. 25-31.

Bertoncello, B. B. y Bredeloup, S. (2000) "Commerce Africain, réseaux transnationaux et société locale". *Hommes & Migrations*, n° 1224 (marzo abril), pp. 5-21

Berrios Fernández Luis (2008). "Plan de fortalecimiento a la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas manufactureras de la ciudad de Sucre" Sucre - Bolivia

BID (2004). "Desarrollo Emprendedor, América Latina y la experiencia internacional".

Boissevain, J. (1992) "Les entreprises ethniques aux Pays-Bas". *Revue Européenne des Migrations Internationales*, (número monográfico dedicado a empresas étnicas). Vol. 8, n° 1, pp. 97-106.

Borjas, G. J. (1996) "Ethnicity, Neighborhoods, and Human Capital Externalities". *The American Economic Review*, n° 85, pp. 365-390.

Bourdieu, P (1987). *Social Studies of Science and Technology: Looking Back, Ahead*. Netherlands: Springer.

Bustillos B. M. Antonio (2007) "Empresarialidad en Sucre" sf, se.

Butler, J. ; Herring, C. (1991) "Ethnicity and Entrepreneurship in America: Toward an explanation of Racial and Ethnic Group Variations in Self-employment". *Sociological Perspectives*, n° 34, p. 79-94.

CICDA (1993) "Genero en el Desarrollo Rural". La Paz – Bolivia.

CICDA (2004) "Guía metodológica para el análisis de cadenas productivas". San Salvador

Choque Quispe María Eugenia (2004) *Warmipuniwa waranqaxa* ("La mujer es todo"), La Paz - Bolivia

De la Fuente Osvaldo (2008) "Competitividad; Ventaja Comparativa; Definiciones" *Fleitman Mc Graw* (2000). "Tipos de empresa Según el Ámbito de Actividad" *Hill Interamericana Editores*

Dulón Roxana y Teresa Reinaga (2002) "Condición y posición de las mujeres en Sucre" La Paz – Bolivia

Dulón Roxana (2004) "Construyendo la equidad. Condición y posición de las mujeres del Departamento de Chuquisaca". La Paz- Bolivia

FAUTAPO 2008 "Documentos de trabajo Diplomado Formación basada en Competencias". FAUTAPO, Sucre

- Jiménez Quispe Luz (2004) "Interculturalidad y Género, nuevos ojos para mirar la realidad", La Paz - Bolivia
- Kantis H. (Ed.) con la colaboración de Angelelli P. y Morí Koeing V. (2004) "Desarrollo Emprendedor. América Latina y la Experiencia Internacional. BID-Fundes Internacional"
- Light, I.; GOLD, S. (2000) *Ethnic Economies*. San Diego: Academic Press.
- Light, I.; ROSENSTEIN, C. (1995) *Race, Ethnicity, and Entrepreneurship in Urban America*. Nueva York: Aldine de Gruyter
- Losada Cortizas Sabela. (2003) "Planificación Estratégica Con Enfoque De Genero" La Paz – Bolivia
- Mita Erick, Mújica Scarlet. (2008) "Caracterización del emprendedor de la ciudad de Sucre y perspectivas empresariales de los estudiantes de la USFX" Sucre - Bolivia
- Moser, C. (1991) "Las mujeres en la planificación del desarrollo. Necesidades prácticas y estratégicas de género" Lima - Perú
- Porter, Michael E. (1985) "Ventajas competitivas. Creación y sostenimiento de un desempeño superior". México.
- Portes, A. (1995). *Transnational Communities: Their Emergence and Significance in the Contemporary World System*. Johns Hopkins University (Working Papers series No. 16).
- Portes, A. (1995). "The Informal Economy and its Paradoxes". En SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (eds.) *Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Recabado Gloria y Maria del Carmen Sánchez (1997) "La mujer empresaria en la pequeña y micro empresa productiva (EL Alto- Oruro)".La Paz- Bolivia
- Renaboldo Claudia y Canedo Elena María. (1999)"Mujer, Genero y Desarrollo Rural". La Paz – Bolivia.
- Rivera Cusicanqui Silvia. (2004) "Mujeres indígenas y ONG's, una relación problemática" La Paz - Bolivia
- Sánchez Judith y Laguna José Luis. (2004) "El género en algunas culturas indígenas de tierras bajas", La Paz - Bolivia

Shank, John K. y Govindarajan, Vijay. (1997) "Gerencia Estratégica de Costos. La Nueva Herramienta para Desarrollar una Ventaja Competitiva" Colombia.

Ticona Alejo Esteban (2004) "Breve aproximación al concepto de 'chachawarmi' en los pueblos indígenas andinos", La Paz - Bolivia

Toranzo Roca Carlos (2006) "Líneas de trabajo e hipótesis complementarias" La Paz - Bolivia

De Vallescar Diana 2002 "Género-Interculturalidad: Una cuestión abierta" Madrid - España

Vega Lilian (2006) "La Dinámica De La Empresarialidad Femenina: El Caso Del Departamento De Sonsonate, El Salvador". San Salvador- El Salvador

Werbner, P. (1987). "13 Enclave economies and family firms: Pakistani traders in a British city". En EADES J. (ed.) Migrants, workers and the social order. Londres y Nueva York: Tavistock Publications, pp. 213-233.

Ybarnegaray Jenny (2004) "Género e Interculturalidad en el contexto boliviano" Seminario taller La Paz – Bolivia.

## **Identificación de manufacturas basadas en recursos naturales y baja tecnología para mercados externos**

Elizabeth Pereira, Juan Delgadillo, Rosmery Espinoza, Valeria Ibáñez, Roxana Limache, Gonzalo López y Elena Martínez

E. Pereira, J. Delgadillo, R. Espinoza, V. Ibáñez, R. Limache, G. López y E. Martínez

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.



## Abstract

The production patterns that should be the conductive threads of the development of the regions have not been the sufficiently motivated ones, in fact the agricultural production in the Municipalities of Chuquisaca, responds, in most of the cases, to an approach of family reproduction and not to a managerial character.

The potentialities of the Department to attract investors are limited to some municipalities and products. It should be considered that Monteagudo has demonstrated to be that of more growth in the different sectors; Camargo is a potential for the fruits and its transformation.

**Keywords:** production patterns, agricultural production, Monteagudo

## 3 Introducción

La economía mundial está marcada por la globalización que ha llevado a cambios trascendentales en los patrones de producción, comercio e inversión, este último constituido en una variable clave para las relaciones económicas entre países.

Precisamente, los patrones de producción que debieran ser los hilos conductores del desarrollo de las regiones no han sido lo suficientemente incentivados, en realidad la producción agropecuaria en los Municipios de Chuquisaca, responde, en la mayoría de los casos, a un criterio de reproducción familiar y no a un carácter empresarial.

Sin embargo, en los últimos años, se han visto emprendimientos importantes con la ayuda de financiamiento externo y organizaciones de productores (OECAs) que producen para mercados locales e incluso extranjeros; este es el caso de la producción del orégano, algunas frutas o el ají. Estos productos, en términos de comercio internacional, están incluidos en el grupo de las manufacturas basadas en recursos naturales: “La manufactura (del latín manus, mano, y factura, hechura) describe la transformación de materias primas en productos terminados para su venta. También involucra procesos de elaboración de productos semi-manufacturados.” (Wikipedia, 2008)

Tomando en cuenta estas experiencias surge la necesidad de establecer: ¿Qué productos manufactureros basados en Recursos Naturales y de baja tecnología pueden ser producidos a partir de la identificación de mercados externos?

### 3.1 Material y Metodología

El presente estudio será de tipo no experimental – transversal o transeccional, acompañado de datos de tipo longitudinales y estará dividida en cuatro fases las cuales son: la revisión bibliográfica, recolección conjunta de información básica, análisis y sistematización, redacción y difusión.

El estudio se inició con una investigación exploratoria mediante la cual se identificó el objeto de estudio, el alcance de la investigación y diseño del problema de investigación y sirvió para ayudar a indagar estudios anteriores que se relacionan con el trabajo.

El método de esta fase fue la revisión bibliográfica que consistió en la lectura de documentos e investigaciones relacionadas al tema, el crecimiento económico y la competitividad que permitieron conceptualizar la “inversión” en Chuquisaca, establecer variables y factores que involucra, lo cual llevó a recurrir a diferentes fuentes de información como ser las páginas de Internet, documentos en bibliotecas, libros.

Entre los principales autores que se consultaron en el trabajo está: Jeffrey D. Sachs y Joaquín Vial, Albert Parkin, y las más apropiadas para el estudio son de Michael Porter y John Dunning.

En la segunda fase se recopilará información básica proporcionada por las Alcaldías Municipales, Prefectura del departamento y otras instituciones ONG's, y las fuentes que se han utilizado son los PDM's, Páginas Web y se crearán base de datos centrales de documentación y entrevistas.

En la tercera fase se sistematizará la información recopilada de los Programas de Desarrollo Municipal, los cuales están divididos en tres sectores: Primario, Secundario y Terciario. También se hará un análisis e interpretación de los documentos y datos obtenidos, pasan los datos al SPSS y aquí se va utilizar el método estadístico.

En la última fase se realiza la preparación del documento final y se difundirá los resultados obtenidos de la investigación, en el cual se utiliza el método de síntesis donde se da una conclusión del estudio, el cual permite identificar las potencialidades de los diferentes municipios de los cuales se realiza planes de negocios y se difundirá en la cuarta feria de ciencia y tecnología para su posterior publicación.

### 3.2 Resultados obtenidos

#### Chuquisaca y su entorno

El departamento de Chuquisaca forma parte de la Cordillera de los Andes y de Cordilleras de poca elevación, así como de la cuenca del Amazonas y La Plata.

El Departamento está ubicado al Sur de la República de Bolivia. Limita al Norte con los departamentos de Potosí, Cochabamba y Santa Cruz; al Sur con el departamento de Tarija; al Oeste con el departamento de Santa Cruz y la República de Paraguay y al Oeste con el departamento de Potosí.

**Tabla 3.1.** División geográfica de las provincias y su extensión

Nombre	Población	superficie km <sup>2</sup>
Oropeza	275.765	3.943
Azurduy	27.973	4.185
Zudañez	34.64	3.738
Tomina	38.359	3.947
Hernando siles	37.035	5.473
Yamparáez	28.797	1.472
Nor cinti	71.084	7.983
Sur cinti	24.01	5.484
Belisario boeto	12.237	2
Luís calvo	22.275	13.299



### 3.1.1 Población y demografía

Chuquisaca cuenta 631.062 habitantes y una densidad del 8.81 hab./Km<sup>2</sup>; teniendo una distribución por sexo de la siguiente manera: 312.349 hombres y 318.713 mujeres, cuentan con 118.918 familias en todo el departamento de las cuales el 41% se concentra en el área urbana.

**Tabla 3.2.** División Geográfica Por Provincia – Municipio

Sección De Provincia - Municipio	Población Total	Área Urbana		Área Rural	
		Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Sección Capital – Sucre	215,778	92,404	101,472	10,957	10,945
Sección - Yotala	9,497			4,663	4,834
Sección - Poroma	16,101			8,048	8,053
Sección - Azurduy	11,349			5,573	5,776
Sección - Tarvita	15,166			7,549	7,617
Sección - Zudáñez	7,423			3,755	3,668
Sección - Presto	8,892			4,346	4,546
Sección - Mojocoya	7,926			4,023	3,903
Sección – Icla	9,241			4,615	4,626
Sección - Padilla	12,562	1,255	1,459	5,117	4,731
Sección - Tomina	9,06			4,574	4,486
Sección - Sopachuy	7,241			3,622	3,619
Sección – Villa Alcalá	4,034			2,067	1,967
Sección - El Villar	4,585			2,353	2,232
Sección - Monteagudo	26,504	3,467	3,818	10,356	8,863
Sección - Huacareta	10,007			5,325	4,682
Sección - Tarabuco	19,554	1,145	1,297	8,26	8,852
Sección - Yamparáez	10,013			4,826	5,187
Sección - Camargo	14,009	2,159	2,343	4,66	4,847
Sección – San Lucas	32,109			15,352	16,757
Sección - Incahuasi	23,394			11,224	12,17
Sección – Villa Serrano	12,277	1,368	1,509	4,815	4,585
Sección - Camataqui (Villa Abecia)	3,195			1,573	1,622
Sección – Culpina	17,57	1,036	1,067	7,385	8,082
Sección – Las Carreras	3,556			1,809	1,747
Sección - Villa Vaca Guzmán (Muyupampa)	10,748	1,181	1,146	4,543	3,878
Sección - Huacaya	2,345			1,232	1,113
Sección - Macharetí	7,386			3,967	3,419

**Fuente:** Atlas Udape

Chuquisaca tiene un desarrollo agrícola importante en la zona fría y templada específicamente en las Provincias de Yamparáez y Azurduy.

La actividad Pecuaria es una forma más que se le está dando actualmente al suelo, la ganadería se encuentra localizada con mayor fuerza en los Municipios de Yotala, Muyupampa, Poroma, Huacareta, etc.

Chuquisaca cuenta con una variedad amplia de árboles forestales pero relacionados estos indicadores a la agricultura y pastoreo son menores; las zonas que cuentan con una amplia variedad de forestación son Luís Calvo Hernado Siles, Azurduy estos Municipios cuentan con autorización para la extracción de dichas especies.

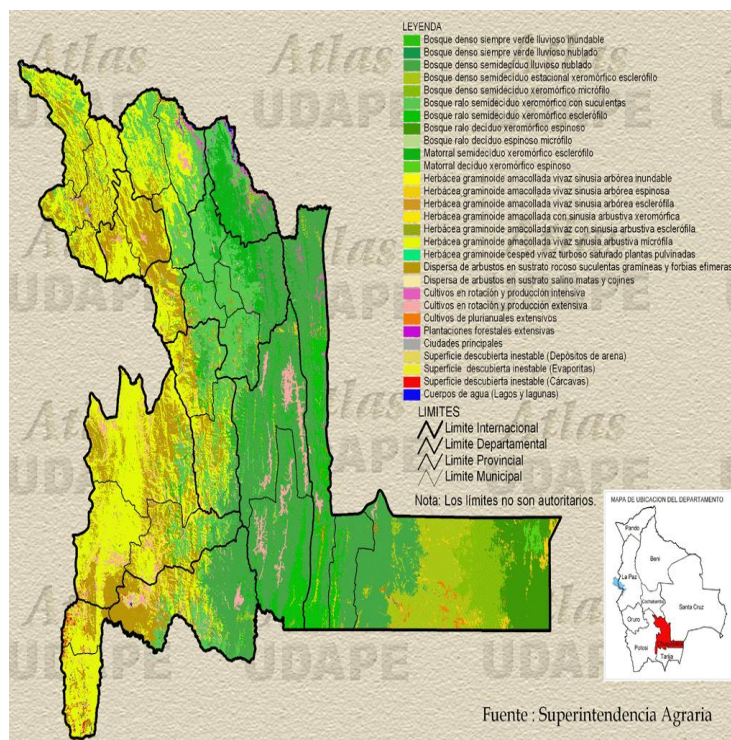
El mayor uso que se le da, en la actualidad al suelo en Chuquisaca, es la agricultura obteniendo los mayores porcentajes de destino.

**Tabla 3.3** Uso del suelo por municipios (%)

Municipios	Agricultura	Pastoreo	Forestal	Otro
San lucas	32.02	56.64	5.13	6.21
Incahuasi	45.25	0.00	0.00	54.75
Icla	6.65	50.44	14.4	28.46
Mojocoya	31.90	51.07	0.00	17.03
Huacareta	9.78	30.68	59.54	0.00
Villa serrano	23.18	41.35	25.35	10.12
Azurduy	81.11	16.31	2.53	0.00
Zudañez	4.25	0.00	4.74	91.01
Tarabuco	68.00	32.00	0.00	0.00
Yamparaéz	30.90	16.00	2.96	50.14
Yotala	5.62	91.10	1.12	0.00
Sucre	24.00	75.00	0.00	1.00
Tomina	6.50	83.70	0.00	9.9
Poroma	8.03	83.80	0.13	8.04
Machareti	1.50	35.56	61.00	1.93
Huacaya	4.00	40.00	0.00	56.00
Sopachuy	22.2	64.5	13.30	0.00
El villar	4.46	73.47	17.51	4.46
Las carreras	1.70	13.90	0.00	84.40
Padilla	17.10	62.00	19.30	7.60
Alcalá	29.00	51.70	7.83	11.50
Monteagudo	15.15	81.02	3.83	0.00
Camargo	60.00	35.00	0.00	5.00
Presto	0.43	76.42	11.05	12.10
Tarvira	31.70	62.50	0.00	5.80
Muyupampa	5.30	36.60	36.00	22.10

\*Fuente: Plan de Desarrollo Municipal de la prefectura de Chuquisaca

**Figura 3.1** Secciones forestales de Chuquisaca



\*Fuente: Superintendencia Agraria

## 3.2. Sectores productivos del Departamento de Chuquisaca

### 3.2.1. Producción pecuaria

La actividad pecuaria ha ido creciendo en el tiempo, logrando tener un total de aproximadamente dos millones de cabezas de ganado en el año 2002, por lo que podría considerarse como uno de los pilares de la economía nacional, incrementando la productividad, competitividad y desarrollo de la apertura de mercados en el ámbito regional. Un factor importante para su desarrollo, es el incremento demográfico y el incremento de la urbanización (Gran documental de Bolivia, 2006:113).

Las mayores especies que se producen en el Departamento, son el Ovino (393.281 cabezas), Bovino (360.917 cabezas) y Caprino (341.091 cabezas).

**Tabla 3.4** Producción pecuaria del departamento de chuquisaca

Municipios	Especies Pecuarias											
	Bovinos		Porcinos		Ovinos		Aves		Caprinos		Equinos	
	Venta %	Cabezas	Ventas %	Cabezas	Ventas %	Cabezas	Ventas %	Cabezas	Ventas %	Cabezas	Ventas %	Cabezas
Padilla	14,98	19665	31,25	7732	14,76	10017			46,74	5882		3035
Alcalá	11,75	5328	32,19	1946	27,64	4530	32,9	7612	41,46	4266		
Monteagudo	75,23	40769	27,37	54137	31,13	6395	89,75	3710	35,15	1045		
Las Carreras			55	2040	20	2850	20	3264	35	8500		
Camargo	30	34267	55	3689	27	16856	20	9294	30	34267		
Tarvita	17,5	305	5,6	102	24,8	748	22,3	321	26,3	453		
Mojocoya	28	461	20	313	10	82	50	550	25	403		
Azurduy	25,5	28098	24,87	9112	27,02	48973			23,99	21977	3,12	6096
Incahuasi	12,25	8574	13,37	4578	23,3	15897			22,56	21012	12,66	2457
Tomina	15	11230		2820	21,5	11090		11067	21,5	13410		
Icla	20	8017	35	6312	35	21844	30	11309	20	19134		
Zudañez	44,7	3345	37,4	485	18,5	6956	7	3856	18,5	4906		
Villa Serrano	18	14954	35	6307	22	16108	40	42525	18	4874		
Poroma	63	6278	8,7	4820	15,8	18024			16,5	18824	66	5148
Tarabuco	9	6360	10	12723	10	4241	20	4241	15	6361		
Machareti	24,6	53600	61,6	7200		3800			15	15700		
Presto	11,87	12364	4,44	4053	13,17	30048		3227	13,65	30547		
Huacaya	23,6	4875	64,3	475					13,6	2525		360
Yamparaéz		3782	18	2351	7,5	24593			10	23553		2222
Sopachuy	20	9280	15,5	2294	12,2	11654			8,5	3208		2415
El Villar	26,5	13813	16,1	4701	8,1	6503			7,1	4313	1,6	2292
Huacareta	14,5	27923	14,3	34550	5,98	13894			1	13843	17,3	3803
Sun Lucas	5,3	18257	3,4	9192	2,9	112668	0,8	17370		65970		
Muyupampa		29472		20343		5510		17370		16137		3371
<b>TOTAL CABEZAS</b>		360917		202274		398281		135716		341091		31199

\*Fuente: Planes de Desarrollos Municipales

De los 24 Municipios que se ha podido obtener la información, los mayores productores en cuanto a la especie ovina y caprina, el municipio de San Lucas es el mayor productor y de las especies bovinas es el municipio de Machareti.

Pero los municipios de Monteagudo, Alcalá, Padilla, Icla y Poroma, son los que más comercializan las distintas especies, por ejemplo, el ganado bovino tiene como principales mercados: Sucre, Santa Cruz, Potosí y Oruro. El ganado porcino tiene como destinos principales los mercados de Sucre y Santa Cruz, y en menor proporción los mercados de Cochabamba, Potosí y La Paz. La forma de venta de ambos tipos de ganados es en pie, tomando en cuenta el peso vivo del animal.

Monteagudo es el Municipio que tiene la mayor producción de bovino y porcino a nivel departamental y el que ha llegado a mercados fuera del departamento, convirtiéndose la producción pecuaria en una de sus pilares fundamentales de su economía.

Padilla es el segundo principal productor de ganado bovino pero su comercialización es baja encontrándose por debajo de la media.

Icla es el principal productor del ganado ovino, pero su comercialización es baja al igual que las otras especies. La crianza de estas especies tiene el propósito principal del consumo familiar o bien para el trueque por algunos alimentos, por lo que la producción pecuaria no es su principal fuente de ingresos para las familias.

Los subproductos pecuarios como la leche y sus derivados, la carne y la lana son utilizados en el consumo familiar y la realización de prendas de vestir, de la misma manera son utilizados en la producción agrícola como tracción animal.

La producción pecuaria en el Departamento de Chuquisaca es de gran relevancia ya que cubre las necesidades del productor, de las que una proporción baja son destinados a la venta, en mercados o ferias de las mismas comunidades y pocos son los que llegan a otros mercados como el de Sucre. Al respecto el Municipio que más comercializa es Monteagudo. En cuanto al volumen de cabezas de ganado, este no es uniforme en todos los Municipios, en las zonas calidas provincias como Sud Cinti y Hernando Siles se realiza la crianza de ganado porcino, ovino, equino y caprino, mientras en las provincias Luís Calvo existe crianza en baja escala. En la mayoría de los municipios se utiliza en la tracción animal para la producción agrícola, los equinos son utilizados para fuerza animal o transporte de sus productos de un lugar a otro lugar donde no existe red caminera.

**Si bien la producción pecuaria se ha incrementado aún esta sigue siendo baja respecto a la comercialización en la mayoría de los municipios que se encuentran por debajo del 50%.**

### **3.2.2. Producción agrícola**

En el Departamento de Chuquisaca existen diversos pisos ecológicos, denominados Puna, Sub. Puna, Cabecera de Valle y Valle, gracias a ello existen diversidad de productos en cada municipio, los cultivos en su mayoría se caracterizan por ser cultivos a secano. La mayoría de los productores aún utiliza métodos y prácticas de cultivo ancestrales como ser el arado y la yunta de bueyes para plantaciones mayores, en pocos lugares como la pampa se utiliza el tractor. Los principales productos identificados del departamento, son: el maíz, trigo, papa, maní, ajo y ají.

En todos los municipios se cultiva el maíz, pero no en todas las comunidades se destina a la venta, solo Huacareta comercializa este producto casi en un 80% de un volumen de producción de 150.048 qq/año, seguido por Monteagudo que destina a la venta 59% a pesar de ser el municipio con mayor volumen de producción 34.653.678 qq/año. De los veinticinco municipios de los que se pudo obtener información, en su mayoría estos lo destinan al consumo familiar después a la semilla y los excedentes a la venta.

El trigo también es un producto que se cultiva en la mayoría de las comunidades, el tipo de cultivo es con yunta empleando las fuerzas de las personas y en algunas secciones se utiliza el tractor, el trigo se utiliza más en el autoconsumo familiar y algunas veces en semilla, el mayor productor en volumen es Yamparáez (18.855qq/año) y solo vende el 30% y lo demás se destina al consumo.

La papa se cultiva casi en todos los municipios a excepción de Muyupampa y Huacareta. Los mayores productores de papa son los municipios de Villa Serrano con un volumen de 1'759.373 qq, seguido por Presto y Padilla que tienen un volumen de producción de 426.885 qq, en cuanto al destino de este productor en pocos municipios es para la venta. Entre ellos esta Huacaya con el 80%, seguido por Alcalá el 68.66% y Padilla con 58%, los otros municipios destinan para el consumo familiar.

En la zona de los valles, se cultiva el maní, en quince municipios del departamento de Chuquisaca, un alto porcentaje se destina a la venta, entre los Municipios que más comercializa esta Muyupampa (90%), Villa Serrano (70%), Monteagudo y Padilla (80%); el mayor productor es Monteagudo, representa en un volumen de producción de 12.074.469 qq/año.

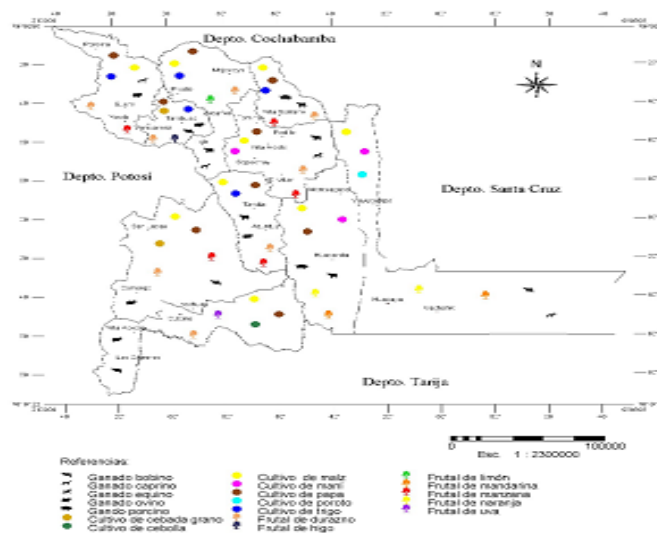
El ají se cultiva en las zonas calidas del Departamento de Chuquisaca, en nueve Municipios, de los cuales este producto se destina a la venta en algunos Municipios como Huacareta (95.8%), Muyupampa y Padilla (93%) y Monteagudo (80%), este ultimo es considerado como el mayor productor, con un volumen de 6.584.347 qq/año.

El ajo se encuentra en la zona de los Cintis, específicamente en los municipios de Culpina e Incahuasi, se caracteriza por ser un producto de alta calidad en cuanto a sabor y fragancia.

El maní y el ají son los productos que más se destinan a la venta. Los productos que se comercializan tiene como mercado nacional Santa Cruz, Cochabamba, La Paz y como mercado local Sucre y el mismo municipio.

Si bien la producción agrícola del Departamento es variada, muchas de estas se produce en cantidades que abastece para el propio consumo de las familias o bien son utilizadas como semilla, siendo pocos los productos y los Municipios que en un alto porcentaje destinan su producción a la venta y más aún a mercados fuera del Departamento y mercados externos, a pesar de su reconocida calidad, como el caso del ají, maní y el ajo.

**Figura 3.2** Producción agrícola, frutícola y ganadera del departamento de Chuquisaca





### 3.2.3. Recursos forestales

La variada topografía Boliviana origina que la vegetación sea también muy diversificada, desde los más gigantescos y frondosos árboles en las llanuras orientales, hasta la más insipiente vegetación en las altas montañas andinas en la árida altiplanicie.

Los recursos forestales del Departamento de Chuquisaca, ocupan el 34.5% de su superficie, cubierta de bosques naturales, de especies forestales maderables, pero actualmente sólo cerca de 30 especies se aprovechan, las más explotadas se nombran en la siguiente tabla de las cuales en un promedio el volumen aprovechable asciende a 5.412,24 por año. (Superintendencia Forestal,2007)

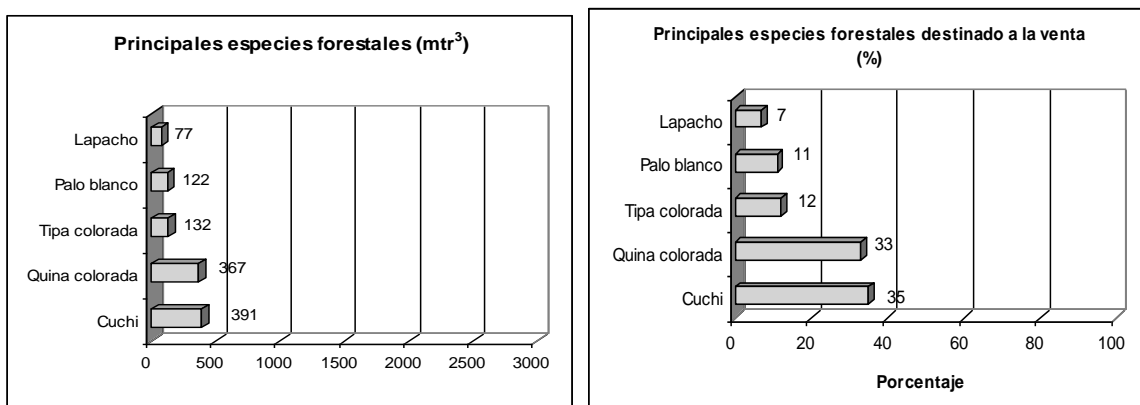
**Tabla 3.5** Especies forestales del departamento de chuquisaca

Departamento	Especies
Chuquisaca	(astronium urundeuva (allemao) engl)
	Quina colorada (myroxylon peruiferum)
	Tipa colorada (pterogyne nitens)
	Palo blanco (calycophyllum multiflorum griseb.)
	Lapacho (tabebuia ochracea)
	Cuta (phyllostylon rhamnoides (poisson) taubert)
	Urundel /cuchi (astronium urundeuva)
	Curupaú / cebil (anadenanthera colubrina (vell. Conc.) Benth.)
	Quebracho blanco (aspidosperma quebracho blanco)
	Mora /palo amarillo (chlorophora tinctoria)
	Nogal (juglans australis) , soto (schinopsis haenkeana)
	Timboy / toco (enterolobium contortisiliquum (vell. Conc.) Morong)

**Fuente:** superintendencia forestal

En los Municipios de Huacareta, Machareti y Monteagudo se encuentran los mayores recursos forestales del Departamento.

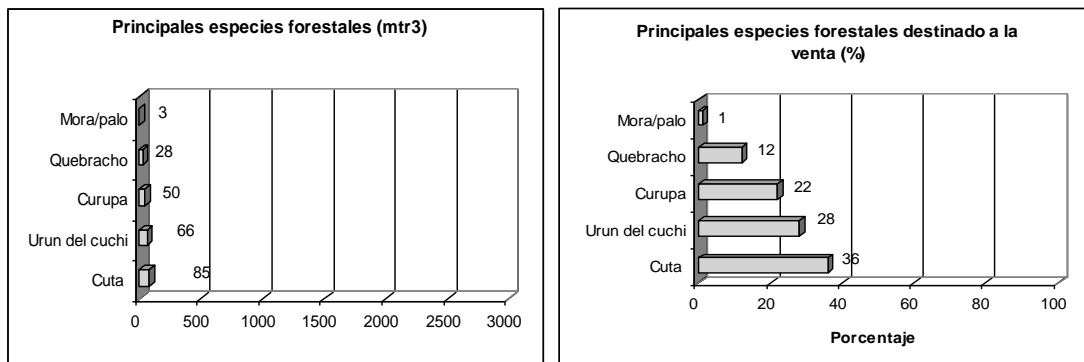
**Figura 3.3** Huacareta: especies forestales y su aprovechamiento



**\*Fuente:** Superintendencia Forestal

Según los resultados obtenidos en el Municipio de Huacareta la especie forestal más aprovechable es la Cuchi (*Astronium urundeuva* (Allemao) Engl.) con un 35.86% que es comercializada y aprovechada en la construcción de viviendas en el mismo Municipio, además existe un 33.6% de la especie forestal Quina colorada (*Myroxylon peruiferum*) que es comercializada para la construcción de viviendas y la fabricación de muebles en el departamento. Estas dos especies forestales son las que mayormente se aprovechan para diferentes rubros.

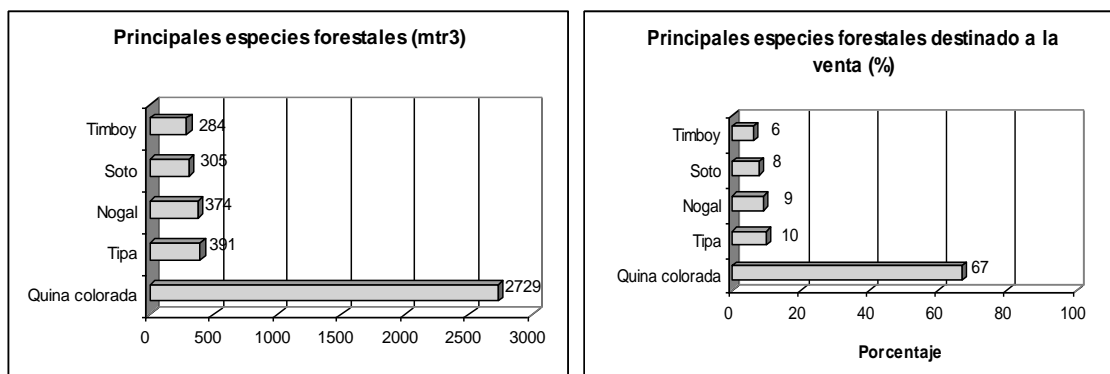
**Figura 3.4** Machareti: especies forestales y su aprovechamiento



\*Fuente: Superintendencia Forestal

Las especies forestales Cuta (*Phyllostylon rhamnoides* (Poisson) Taubert) y Urun del /cuchi (*Astronium urundeuva*), son las que llegan a alcanzar el 64.76% del total de las especies forestales que son aprovechadas en el Municipio para la construcción de viviendas, la transformación de la madera en instrumentos de agricultura, frente a un 35.24 % de las demás especies forestales que son aprovechadas por los habitantes del lugar para la elaboración de artesanías basadas en la madera como la cuchara de palo e instrumentos para la agricultura.

**Figura 3.5** Monteagudo: especies forestales y su aprovechamiento



\*Fuente: Superintendencia Forestal

En cuanto al aprovechamiento de las especies forestales en el Municipio de Monteagudo la Quina colorada (*Myroxylon peruiferum*), es la principal especie con un 66.80%, es directamente comercializada en el Departamento de Chuquisaca para la construcción de viviendas, para la transformación y fabricación de muebles, seguida por la Tipa (*Tipuana tipu*) con un 10% que es aprovechada el mismo Municipio y es resto de las especies forestales alcanzan solamente a un 23.2% de aprovechamiento.

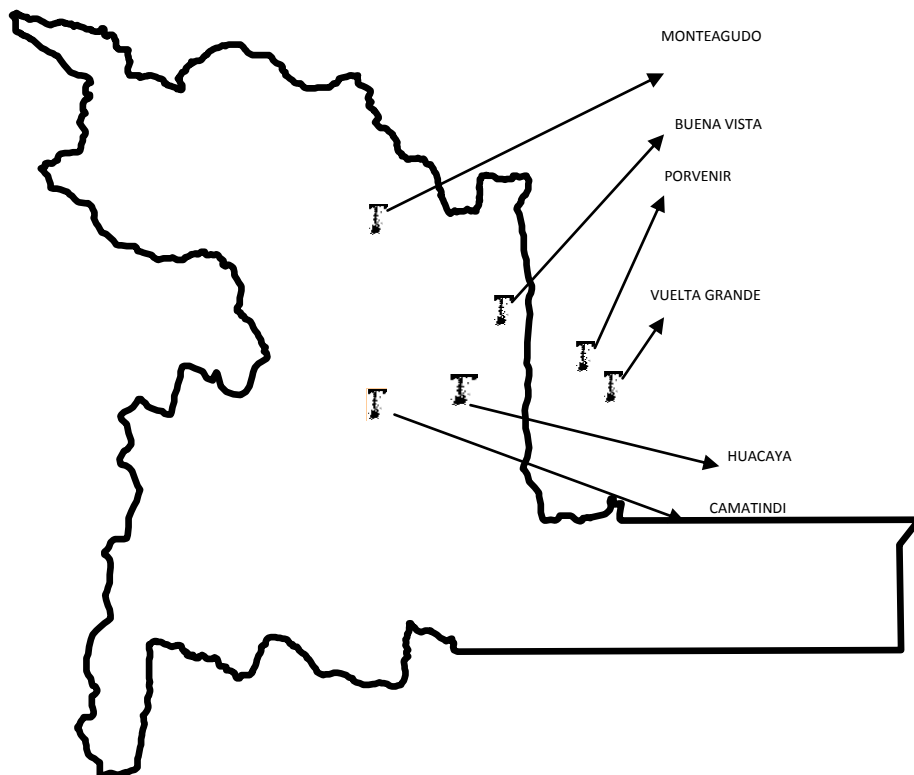
Los recursos forestales del Departamento, en su mayoría son utilizados como material para la construcción de viviendas, instrumentos de trabajo o utensilios de los propios comunarios, los porcentajes de comercialización se encuentran en promedio por debajo del 50%, por lo que este recurso no es aprovechado.

### 3.2.4. Recursos hidrocarburíferos

La exploración y posterior explotación de hidrocarburos en Chuquisaca, data de 1924 cuando se realizó la perforación del primer pozo exploratorio en la estructura de Buena Vista.

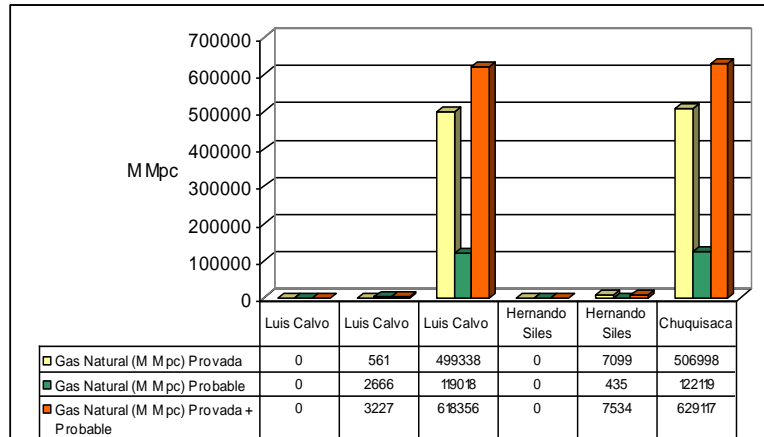
Según datos proporcionados por la Vicepresidencia de negociaciones internacionales y contratos, actualmente en el departamento existen un total de cinco campos petrolíferos, dos sin producción: Buena Vista y Camatindi, y tres campos en producción: Porvenir, Vuelta Grande, y Monteagudo. El total de reservas certificadas de Gas Natural probada más probable es de 626.886 (MMpc) y de petróleo condensado probada más probable es de 6.195.406 (bbl) (Vicepresidencia de Negociaciones; 2007).

**Figura 3.6.** Campos productores del departamento de Chuquisaca



Por otra parte, en el Departamento de Chuquisaca existen 438.147,30 Has., con contrato con empresas extranjeras, de las cuales 414.605,73 Has., están bajo exploración y 23.541,57 Has, bajo explotación. Existe un área libre sin contrato de 2.949.916,90 Has y se tiene un área de interés petrolero que abarca 3.388.064,20 Has. (Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos; 2006).

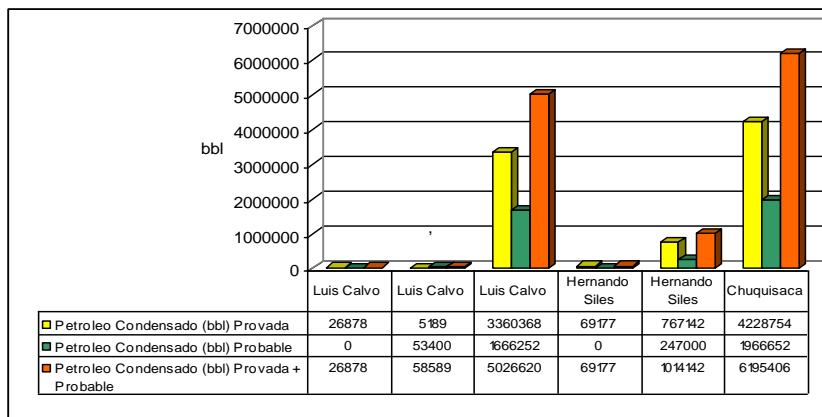
**Figura 3.7** Gas natural por municipios (mmpc)



**Fuente:** Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos

Según los resultados, se puede observar que el campo Vuelta Grande ubicada en la Provincia Luís Calvo cuenta con un reservorio de gas natural de un 98.29% del total de las reservas de gas natural del Departamento de Chuquisaca siendo este el principal campo, frente a un 0.51% del Campo Porvenir y un 1.20% del campo Monteagudo ubicada en la provincia Luís Calvo y Hernando Siles respectivamente. En la actualidad el Departamento de Chuquisaca cuenta con otro megacampo de gas ubicada en la provincia Luís Calvo denominado Huacaya X-1, ubicado en el Municipio del mismo nombre.

**Figura 3.8 .** Petróleo condensado por municipios (BBL)



**Fuente:** Yacimientos petrolíferos Fiscales Bolivianos

La extracción de petróleo condensado en el departamento de Chuquisaca tiene como su principal campo al de Vuelta Grande con 81.13% seguida del campo Monteagudo con 16.37% llegando a conformar estos dos campos más del 95% del total de reservas del Departamento, no con menos importancia se encuentran el campo Porvenir, Canatindi, Buena Vista con 0.95%, 1.12%, 0.43% respectivamente, conformando estos tres campos el 2.5% restante del total de reservas en petróleo del Departamento.

## **Municipio de Huacaya**

El descubrimiento del pozo Huacaya X-1 le permitirá al Departamento de Chuquisaca incrementar sus regalías petroleras en al menos 3.000%, pasando de los actuales \$us 5 millones a 150 millones anuales (30 veces más), según los cálculos de la Prefectura de Chuquisaca y de expertos en hidrocarburos. (Correo del Sur, 2008).

Gracias al mega campo Huacaya X-1, ubicado en el Municipio del mismo nombre, considerado como uno de los más pobres del país por sus bajos indicadores socioeconómicos, Chuquisaca subió del cuarto al segundo lugar entre los departamentos productores de hidrocarburos. Así, esta región quedó detrás de Tarija y desplazó a Santa Cruz al tercer lugar.

De acuerdo con las primeras estimaciones de la petrolera Repsol-YPF, el pozo en cuestión produciría unos 800.000 metros cúbicos de gas natural por día. La empresa Hispano-Argentina invirtió 60 millones de dólares en la perforación.

El potencial más atractivo en cuanto se refiere a inversión ya sea esta extranjera privada o inversión pública en el Departamento de Chuquisaca, esta en el sector hidrocarburífero porque Chuquisaca cuenta con posos petroleros que han sido descubiertos recientemente como el de Huacaya X-1, sin duda este es el atractivo de muchos inversionistas en el Departamento y el principal generador de recursos no solo para el Departamento sino para el país en su conjunto.

### **3.2.5. Producción Artesanal y Microempresaria**

La producción artesanal en cada municipio del Departamento de Chuquisaca es muy parecida, ya que se dedican a la producción manufacturera de los textiles, trabajos en madera, cerámica, tejería, herrería, trabajo en cuero y algunos municipios a la transformación de las frutas.

Dentro de los municipios que se dedican más específicamente a la artesanía, están los municipios de: Azurduy, Padilla, Villa Serrano y Yamparaez.

En la producción de textiles se destaca el municipio de Tarvita con un volumen de producción del 92.5%. La producción destinada a la venta es del 61.7%.

El trabajo en madera se sub divide en dos niveles, los artesanales y los trabajos realizados por los carpinteros (muebles). Pero en la mayoría de los municipios existe el trabajo artesanal que consiste en la elaboración de: chuas (platos), cucharas, herramientas de agricultura. Dentro los Municipios con mayor participación en trabajos en madera se encuentra el municipio de Yamparaéz, con un volumen de producción del 88.26%. En cuanto a sus ventas este municipio destina un 24.31%, lo que quiere decir que la mayor parte esta destinada a su uso interno.

La tejería consiste en la elaboración de tejas y ladrillos, entre los municipios con mayor producción se encuentra el Municipio de Poroma con un volumen de producción del 91.5%, el cual se destina a la venta el 66.67%.

La cerámica es la producción de platos, vasijas, etc. El municipio con mayor volumen de producción es Tarvita (30%) y su destino para la venta es del 15.8%.

El trabajo en cuero es la elaboración de trenzados, monturas, correas, etc. El Municipio que sobresale en la producción, es Icla con un 23.21% de los que se destina a la venta el 7.14%. La producción de cuero como materia prima es atractiva debido a que el nivel de comercialización del ganado en pie no es alto.

El Municipio de Villa Serrano, es considerado el mayor productor de herrajes y herramientas de agricultura, con un 70% del cual sólo se destina a la comercialización el 17%.

La transformación de las frutas en los distintos Municipios es muy pobre, esto puede deberse por la falta de incentivo a la micro empresa. Los Municipios con mayor participación en cuanto a la transformación de frutas son: Camargo, Las Carreras y Villa Abecia teniendo un volumen de producción entre 75% y 90% pero al igual que los otros productos su nivel de venta es relativamente bajo.

A pesar que el sector artesanal es considerado como uno de los más potenciales del Departamento, al igual que el turismo, este es desarrollado en las diferentes comunidades con el propósito de su propio uso y no así para su comercialización y peor aún como microempresas, siendo el sector de las frutas y su transformación el único que se encuentra aumentando sus niveles de venta gracias al apoyo de instituciones internacionales y gobierno departamental.

### 3.2.6. Recursos minerales

De acuerdo al estudio realizado de “Manejo Integrado de Recursos” elaborado por la ex-Corporación de Desarrollo de Chuquisaca (CORDECH), menciona que los municipios del Departamento de Chuquisaca no cuentan con recursos minerales que puedan ser explotados como en otros Departamentos. A pesar de esto se obtuvo información sobre la presencia de principales complejos mineralógicos y canteras no metálicas en ciertos municipios.

**Tabla 3.6** Producción minera en el departamento de Chuquisaca

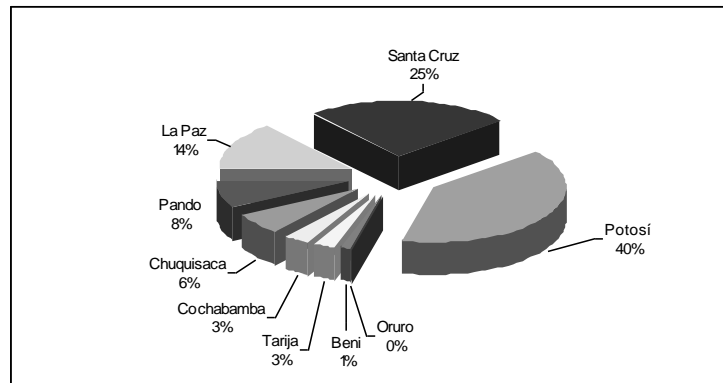
Municipios	Minerales	
	Metales	No metales
San lucas	Complejos de zinc	
Poroma	Plomo, plata, antimonio	Canteras de yeso
Camargo	Complejos de zinc	
Villa abecia	Cobre	
Las carreras	Complejos de zinc	

**fuentes:** prefectura de departamento de chuquisaca

Por esta razón no se cuenta con el porcentaje de ventas ya que se ignora el destino de los complejos y canteras explotadas.

### 3.3. Factores locacionales del Departamento de Chuquisaca

Los factores locacionales del Departamento de Chuquisaca, no son los más favorables para atraer inversionistas pero tampoco se puede considerar como el menos atractivo, al posesionarse en un quinto puesto después de Potosí, Santa Cruz, La Paz y Pando. En la que su principal actividad económica es la explotación y exploración de petróleo crudo y gas natural

**Figura 3.9 . Inversión extranjera directa por departamentos 2005**

**\*Fuente:** Instituto Nacional de Estadística

Existen factores como: la estabilidad económica, política y social; la política impositiva; el riesgo país; entre otros, que no difieren entre departamentos, es decir, que son factores que se los considera a nivel nacional. Los cuales se encuentran relacionados con la incertidumbre de los inversionistas respecto a si podrán obtener los retornos de su inversión. La estabilidad macroeconómica, que ofrecía el país, ha sido por muchos años un factor positivo para atraer inversionistas, sin embargo, la situación ha cambiado en estos últimos tiempos principalmente por la pérdida de valor del dólar y la inflación.

Factores como el tamaño de mercado, recursos naturales y materias primas, pueden caracterizar a cada región y ser aprovechados como potencialidad para atraer inversionistas. Entre estos se encuentra:

### **Tamaño de Mercado**

Se considera que un mercado mientras más grande sea, es más atractivo para los inversionistas, ofreciendo demanda y ofertas crecientes. Según el estudio de (Rojas y Nina, 2001) “La liberalización del comercio y la regularización de la IED en Latinoamérica, conjuntamente con la privatización y capitalización de las empresas públicas, han incrementado la participación y búsqueda de nuevos mercados, tanto por empresas nacionales como internacionales, provocando una expansión en los flujos de la IED a la región”.

Según los datos del censo de población y vivienda del año 2001, las ciudades con mayor crecimiento poblacional son las ciudades del Alto y Santa Cruz. Sin embargo esto no afirma, que el nivel de vida, ingresos y oportunidades de la población sean positivas.

En cuanto al número de población a nivel nacional, Chuquisaca representa al 6.42%, con una tasa anual de crecimiento intercensal de 1.71%, después de Oruro que tiene el 1.55%, considerando que son los dos Departamentos de menor crecimiento.

**Tabla 3.7** Tasa de crecimiento intercensal (%)  
1992-2001

Departamento	Población	Tasa de crecimiento intercensal 1992 - 2001 (%)
Bolivia	8.274.325	2,74
La paz	2.349.885	2,29
Santa cruz	2.029.471	4,29
Cochabamba	1.455.711	2,93
Potosi	709.013	1,01
Chuquisaca	531.522	1,71
Oruro	392.451	1,55
Tarija	391.226	3,18
Beni	362.521	2,94
Pando	52.525	3,48

Fuente: instituto nacional de estadística

### Ingreso per-capita

No es nuevo afirmar la existencia de un desequilibrio o desigualdad entre los Departamentos del país, lo cual se puede constatar en los niveles del producto per-capita.

Bolivia tiene el PIB per cápita más bajo de la región. “En Latinoamérica y el Caribe el promedio del PIB per cápita es de 9.064 dólares al año, Chile aparece en el primer lugar entre 11 economías de referencia, con 12.277 dólares, seguido de México (11.317), Argentina (11.076), Venezuela (9.888) y Uruguay con (9.277), Bolivia ocupa el último lugar de la tabla con 3.623 dólares” (La Razón, 2007).

Para el 2006, entre los departamentos con mayor PIB per cápita se encontraban Tarija con 3.033 dólares y Pando con 1.366 dólares. El departamento con menor PIB per cápita fue Potosí con 711 dólares. Chuquisaca ocupa el penúltimo lugar con 809 dólares. En consecuencia, se afirma que Potosí y Chuquisaca son los departamentos más pobres del país (Instituto Nacional de Estadística, 2008).

**Tabla 3.8** Bolivia: PIB per cápita (2006)

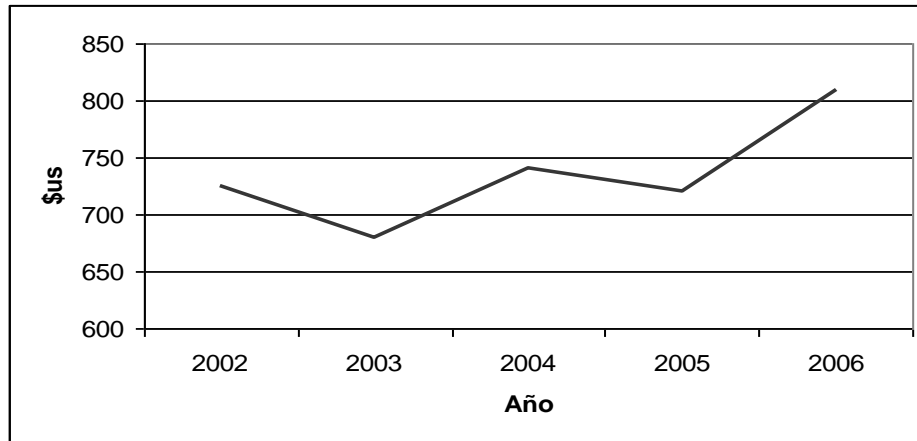
Departamento	PIB per cápita a precios de mercado (en dólares)
Bolivia	1.152
La paz	997
Santa cruz	1.300
Cochabamba	1.043
Potosi	711
Chuquisaca	809
Oruro	1.214
Tarija	3.033
Beni	814
Pando	1.366

Fuente: instituto nacional de estadística



Chuquisaca ha mostrado un PIB per cápita de forma irregular, para el año 2002 este fue de 720 dólares, teniendo una caída el 2003 a 691 dólares, para el 2006 este se encontró en 809 dólares, el más alto en los últimos cinco años, pero no el de las dos últimas décadas, en el año de 1999 se registró un PIB per cápita de 850 dólares con una población de 543.086 habitantes, ha comparación del 2006 que fue de 611.660 habitantes.

**Figura 3.10** Chuquisaca pib per cápita (dólares)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

### Crecimiento de mercado

El poder generar un crecimiento en el mercado posibilita generar mejoras en el ingreso de las personas y elevar la calidad de vida de los mismos. De acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo (PND), presentado en el 2006 las tasas de crecimiento estarían influenciadas por la participación de la inversión privada y de la inversión pública.

En los últimos cinco años, Bolivia ha presentado un alto crecimiento, especialmente a partir del 2004 (4.17%), llegando al 2006 al 4.63%, cuando en el 2002 presento un PIB del 2.49%, uno de los más bajos juntamente a 1999 de 0.43% desde 1990.

En una comparación de Chuquisaca con el resto de los Departamentos del país, este se encuentra entre los cuatro primeros, después de Beni (10.10%), Tarija (8.41%) y Pando (5.61%). Chuquisaca ha tenido un alto crecimiento del PIB en el 2006 (5.49%) respecto al 2005 (0.77), pero es importante considerar que el crecimiento del PIB a nivel nacional fue positiva, pasando de un 4.04% a 4.63%.

**Tabla 3.9** Bolivia: crecimiento del PIB 2005 – 2006

<b>Departamento</b>	<b>Crecimiento PIB - 2005 (en porcentaje)</b>	<b>Crecimiento PIB - 2006 (en porcentaje)</b>
Bolivia	4.04	4.63
La paz	0.71	3.50
Santa cruz	3.07	4.36
Cochabamba	1.46	4.18
Potosí	1.76	1.70
Chuquisaca	0.77	5.49
Oruro	3.29	3.40
Tarija	27.36	8.41
Beni	1.15	10.10
Pando	6.04	5.61

**Fuente:** instituto nacional de estadística

Las principales actividades económicas que impulsan el crecimiento en el departamento se concentra principalmente en la extracción de minas y canteras (43.38%), específicamente en el Petróleo crudo y gas natural (82.53%); la industrias manufactureras (6.35%) y las actividades de restaurantes y hoteles (6.30%).

### **Recursos naturales y materias primas**

En Bolivia, los recursos naturales son de gran importancia para la economía nacional. “la extracción y exportación de recursos naturales (plata, estaño, oro, gas, goma, hidrocarburos, soya y otros) ha sido un elemento central del patrón de desarrollo de Bolivia” (Desarrollo Humano en Bolivia, 1997), constituyendo más del 70% en la generación de divisas para el país tanto de recursos renovables y no renovables.

Por lo que el comercio exterior se basa en materias primas con poco valor agregado. “Se estima que menos del 40% de las exportaciones bolivianas incorporan algún grado de manufactura, mientras el resto puede considerarse como materia prima bruta” (Desarrollo Humano en Bolivia, 1997)

En general, los suelos de Bolivia tienen las características de baja potencialidad, tan solo, el 2.6% del territorio nacional se encuentra bajo cultivo, con bajos niveles de productividad; el 12% son eriales; 4% cuerpos de agua y hielo; 31% están cubiertas por pastos y arbustos de baja productividad; el 50.4% de bosques.

Los recursos naturales del Departamento de Chuquisaca, son diversos, pero con una mayor potencialidad en los recursos de hidrocarburos.

### **Infraestructura física**

La infraestructura debe responder a favor del desarrollo de las regiones en función de las potencialidades y la demanda de los centros de consumo. En este contexto, el país presenta un atraso considerable, pero el cual no sólo se refiere a la infraestructura de transporte, sino que incluye a los servicios básicos (energía, agua y comunicación).

La infraestructura caminera, a nivel nacional, es de tierra (62%), repercutiendo en que los costos de transporte sean más altos y el tiempo de transporte sea más largo, elevándose de esta manera los precios del producto final.

La infraestructura es una limitante para la competitividad, un problema que aqueja a nivel nacional y por consecuencia a Chuquisaca. Si bien la calidad de los servicios básicos es buena, las tarifas son una de las más altas del país, respecto a la infraestructura caminera, esta es mala, el 63% de sus caminos son de tierra, el 34% de ripio y tan sólo el 3% se encuentra pavimentada; la infraestructura aeroportuaria, es una limitante para el departamento “una de las características negativas del departamento, supone su deficiente infraestructura aeroportuaria, lo que se traduce en inseguridad, poco tráfico...” (Jiménez, 2005; 16), así como la carencia de agua para riego, son las principales dificultades por las que atraviesa el Departamento en cuanto a infraestructura.

### Mano de obra calificada

A pesar que Bolivia se encuentra cerca de alcanzar la meta en cuanto a la educación básica universal, “la calidad de la educación que reciben los niños en las escuelas públicas es muy baja” (Andersen y Wiebelt, 2003:2). Según Neri (2001) la inclusión de la calidad educacional impacta en el crecimiento económico y cambia la importancia de las variables tradicionales como la inversión y la cantidad de educación (Neri, 2001; citado en Andersen L. y M. Wiebelt, 2003).

**Tabla 3.10** Bolivia: tasa de analfabetismo y años de escolaridad. 2001

Descripción	Tasa de analfabetismo			Promedio de años de escolaridad		
	2001			2001		
	Total	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural
Bolivia	13,28	8,9	36,48	7,43	9,23	4,19
La paz	11,39	9,24	31,19	7,88	9,4	4,75
Santa cruz	7,26	6,94	22,68	8,12	9,01	5
Cochabamba	14,53	8,14	36,92	7,35	9,53	3,83
Potosí	28,42	13,98	50,58	5,03	8,78	3,08
Chuquisaca	26,97	12,84	54,19	5,78	9,52	2,77
Oruro	10,61	9,17	27,74	7,98	9,9	5,15
Tarija	14,1	11,21	34,96	6,98	8,53	4,03
Beni	8,88	8,2	22,64	8,12	9,01	5
Pando	10,37	4,36	27,59	7,21	9,49	5,53

Fuente: instituto nacional de estadística, censo 2001

Los niveles de educación, medido por la tasa de analfabetismo y el nivel de educación, muestran diferencias entre los Departamentos del país. En el Censo del 2001, la tasa de analfabetismo a nivel nacional fue de 13.28, sobre el cual Cochabamba (14.53), Tarija (14.10), Chuquisaca (26.97) y Potosí (28.42) se encontraron por encima del promedio. Al respecto Chuquisaca, muestra un mayor nivel de analfabetismo en el área rural de 41.13 el cual es considerado como el más alto a nivel nacional, así como a nivel del área urbana el Departamento se encuentra entre los dos más altos juntamente con el Departamento de Potosí.

Los datos del Censo de 2001, revelan que el promedio de años de estudio de la población en el Departamento de Chuquisaca (5.78 años) es inferior al promedio nacional (7.43 años).

Existiendo una diferencia entre el área urbana y rural, para el área urbana el promedio fue de 9.52 años superior al promedio nacional de 9.23 años, sin embargo, en el área rural el promedio es de tan sólo 2.77 años a diferencia del promedio que es de 6.65.

A nivel departamental, el número de Institutos de Formación Técnica Superior, se percibe un número reducido en los municipios. “El 86% de los mismos se encuentran ubicados en la ciudad de Sucre y el restante 14% en las ciudades intermedias” (Jiménez, 2005: 35)

Respecto al gasto que el gobierno destina a la educación, según la distribución de los Recursos HIPC II, para el 2006 el monto disponible fue de 66.093 miles de bolivianos, de los cuales se gastó el 27.31% (18.053 bolivianos), se ha destinado para Chuquisaca 5.904 que representan tan sólo el 8,93%, con un gasto de 998 miles de bolivianos, es decir el 16.90%.

Si bien el gasto público en educación muestra una ligera relación con respecto a los resultados económicos contemporáneos, numerosos estudios muestran que la cantidad y la calidad de educación son sumamente importantes no solo para los ingresos individuales sino también para la tasa de crecimiento del PIB.

### **Costo de recursos**

Los costos de los recursos juegan un papel importante en las decisiones de operación de los inversionistas, especialmente en los mercados de bienes.

En la medida que el costo de la mano de obra se mueva junto a los niveles de productividad, mejorar la competitividad en función de los costos no implica reducir el nivel de vida de los trabajadores. En América latina, se ha sostenido que la competitividad depende de la mano de obra barata, las políticas y disposiciones que pretenden incrementar el nivel de vida de los trabajadores implican necesariamente un mayor costo de la mano de obra y una menor competitividad de precios.

Al respecto, en Bolivia, “En los dos últimos años, el salario promedio real (poder adquisitivo) de los trabajadores del sector empresarial privado disminuyó en 9.26% y el de los trabajadores del sector público en 4%, los empleados y obreros bolivianos trabajan más que antes, reciben menos y comen peor” (Tabera, 2007)

En Chuquisaca el salario de los obreros ha tenido un decremento, desde 1999, año que se pagaba 13.862 bolivianos, al 2001, que fue de 12.926 bolivianos, según información del INE, en el caso de los empleados este se incrementó en el mismo período de 8.492 a 9.445 bolivianos.

### **Insumos**

Tanto empresas que operan a nivel mundial o nacional, pueden adquirir insumos desde los todos los rincones del mundo.

A modo de ejemplo, la industria manufacturera para el 2001, se abastecía en un 76% de insumos nacionales y el restante de insumos extranjeros. Entre los productos que hacen mayor uso de los insumos nacionales se encuentran la madera y productos de madera y muebles (100%), sustancias químicas (80%) y productos de alimentos, bebidas y tabaco (81%).

En un estudio realizado por el Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, se ha podido constatar que los insumos que se utilizan en la producción en el Departamento tienen procedencia de otros departamentos y países. “Sólo el 44% de las empresas cuenta con más del 10% de sus proveedores locales, mientras que el 63% de las empresas tienen a más del 100% de sus proveedores que son nacionales y el 28% de las empresas utilizan proveedores internacionales” (Bustillos y Pereira, 2006; 53).

### **Cadenas productivas y conformación de clusters**

En años recientes el gobierno ha dado un importante paso a la promoción de las cadenas productivas por medio del Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad (SBPC), “buscando promover alianzas estratégicas entre los sectores públicos y privados, en conjunto con la comunidad académica, para formular e implementar políticas para incrementar la productividad y competitividad” (Memorándum, Economía de Bolivia, 2006).

Sin embargo, los esfuerzos que se realizan en el Departamento de Chuquisaca, por desarrollar cadenas productivas han sido muy pocas, nuestra participación en las cadenas productivas a nivel nacional se concentra en tres productos de los diez. (uva-vino y singani; turismo y trigo ).

Según la Dirección de Desarrollo Productivo de la Prefectura de Chuquisaca la cadena de la Uva, Vino y Singani (Cintis), la cadena del Turismo (Sucre-Potosí - Uyuni), la cadena del Ajo (Cintis) y la cadena del Haba, Maíz y Trigo han sido considerados como potenciales para el Departamento.

### **Ubicación geográfica**

Por muchos años el tema de la ubicación geográfica en la que se encuentra el país ha sido una buena excusa para explicar la falta de desarrollo y el retraso económico del país. En este sentido, la CEPAL, ha desmentido que la falta de puertos propios le haya significado costos millonarios e impedido su desarrollo económico (CEPAL, 2003)

AL igual que Bolivia, Suiza se encuentra en el corazón de Europa y no tiene mar, pero sin embargo es uno de los países con mejor estándar de vida. Al igual que naciones como Austria o Hungría, que carecen de costas y, sin embargo, han llegado a constituirse como verdaderas potencias de relevancia mundial.

Chuquisaca puede considerar como una de sus potencialidades a su ubicación geográfica, la cual le permite integrar atractivos turísticos de Occidente con los de Oriente e integrar rutas camineras.

### 3.4. Identificación de mercados externos y productos estratégicos

Es importante considerar que para un crecimiento económico sostenible en el tiempo, es esencial las exportaciones como el atraer inversionistas, para lo cual es “preciso reforzar la idea que el crecimiento de la productividad se convierte en un elemento dinamizador de la competitividad, tanto a nivel de las empresas como en la economía en su conjunto”(Instituto de Estudios Económicos y Sociales, 2007:1)

Una buena forma de poder comparar entre los diversos mercados a nivel mundial es la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), el cual realiza una división por categorías de productos: productos primarios, manufacturas basadas en recursos naturales, manufacturas de baja tecnología, manufacturas de media tecnología, manufacturas de alta tecnología y otras transacciones.

A través de esta clasificación, se considera que el principal país receptor a nivel mundial es los Estados Unidos con un total de importación de 1.918.997 millones de dólares representando al más del 18%.

**Tabla 3.11** Principales países importadores del mundo (2006)

País receptor	Países por productos importados						Total
	(miles de dólares)						
Estados Unidos	322.053	301.424	314.267	528.172	372.899	80.182	1.918.997
Alemania	136.522	148.675	126.404	265.567	194.489	50.557	922.214
China	137.768	102.643	52.899	204.475	289.573	4.102	791.460
Reino Unido	64.955	103.463	87.304	159.349	108.908	82.448	606.427
Japón	207.561	92.190	72.361	90.937	104.869	11.145	579.063
Francia	84.003	93.981	86.763	165.525	95.104	4.527	529.903
Italia	72.213	74.289	63.379	133.478	54.767	39.272	437.398
Bélgica	50.248	94.021	42.168	103.084	57.701	6.568	353.790
Canadá	39.962	46.250	49.259	144.689	56.361	13.369	349.890
Fed. Rep de Alemania	48.574	65.573	68.568	95.889	53.127	10.752	342.483

**Fuente:** sistema interactivo de datos de comercio internacional

En cuanto a las manufacturas basadas en recursos naturales, Estados Unidos, Alemania, China y el Reino Unido son los países con mayor demanda. La situación cambia relativamente en las manufacturas basadas en baja tecnología, encontrándose, Estados Unidos, Alemania, Reino Unido y Francia como los países con mayor recepción a nivel mundial.

En las últimas dos décadas se ha percibido un reordenamiento en la composición tecnológica de las manufacturas, pasando de las manufacturas basadas en recursos naturales a manufacturas de media y alta tecnología, es así que las manufacturas de media tecnología son las de mayor demanda, representando al 27.68%, seguida de las de alta tecnología (20.31%), en las que las manufacturas basadas en recursos naturales (16.43%) y manufacturas de baja tecnología (14.10%) juntamente con otras transacciones (4.43%) son las de menor demanda.

En un estudio realizado por la CEPAL, señala que algunos países como Finlandia, Singapur, Corea e Irlanda, han dado un cambio a la estructura de sus exportaciones, de productos basados en recursos naturales y de baja tecnología a una alta tecnología (CEPAL, 2007; citado en Instituto de Estudios Económicos y Sociales, 2007)

Respecto del mundo con América Latina, países como Estados Unidos, Alemania y China son considerados como los principales mercados de los diferentes productos, de los cuales se destaca el grupo de productos primarios como los que mayor exportación, situación que refleja el poco progreso tecnológico a pesar de constituirse en un factor importante de la competitividad en tiempos actuales.

En un informe presentado por BID, que afirma que América Latina es la región cuyo proceso de industrialización es de larga data, con una buena base de recursos naturales, una tradición empresarial arraigada, buena ubicación para el crecimiento de sus exportaciones y con tres economías lo suficientemente grandes para aprovechar las economías de escala a nivel nacional en las industrias pesadas de capital intensivo; pero que, sin embargo no ha sabido dar el salto productivo (Lall et al., 2005).

**Tabla 3.12** Principales países importadores del mundo de productos de América Latina y el Caribe (miles de dólares)

<b>Pais Receptor</b>	<b>Prod. Primarios</b>	<b>Manuf. Basadas en rrnn</b>	<b>Manuf. Basadas en baja tecnología</b>	<b>Manuf. Basadas en media tecnología</b>	<b>Manuf. Basadas en alta tecnología</b>	<b>Otras transac.</b>
Estados unidos	100.583	46.972	39.368	88.310	47.531	14.097
Alemania	9.519	5.681	759	5.222	1.632	56
China	21.380	6.570	1.104	1.828	3.186	3
Reino unido	4.384	2.839	690	2.044	1.197	580
Japón	13.447	2.778	434	1.326	863	188
Francia	4.127	4.498	516	1.193	489	25
Italia	4.356	4.588	1.201	1.386	152	25
Bélgica	3.377	1.789	320	1.253	393	234
Canadá	5.292	2.994	2.223	7.760	4.892	2.294
Fed. Rep de alemania	5.423	1.985	671	939	106	133

**Fuente:** sistema interactivo de datos de comercio internacional

Al considerar que Estados Unidos es el principal país receptor para América Latina y el Caribe y en especial para América del Sur, se ve necesario identificar que Venezuela es el país que más le vende productos primarios, seguido de Colombia y Ecuador; en manufacturas basadas en Recursos Naturales se encuentran Brasil y Chile; en manufacturas basadas en baja y alta tecnología y otras transacciones encabeza Brasil y Perú y manufacturas basadas en media tecnología se encuentran Brasil y Venezuela.

**Tabla 3.13** Exportaciones de america del sur por categorias a estados unidos – 2006  
(miles de dólares)

<b>Pais receptor</b>	<b>Prod. Primarios</b>	<b>Manuf. Basadas en rrnn</b>	<b>Manuf. Basadas en baja tecnologia</b>	<b>Manuf. Basadas en media tecnologia</b>	<b>Manuf. Basadas en alta tecnologia</b>	<b>Otras transac.</b>
Bolivia	72	165	122	14	37	3
Argentina	1.022	2.026	397	477	103	10
Brasil	3.733	6.255	3.448	7.921	2.727	691
Chile	2.010	6.147	135	202	36	418
Colombia	6.555	1.637	757	506	370	370
Ecuador	6.303	381	34	79	12	16
Venezuela	22.065	632	133	1.034	23	1
Perú	734	2.524	1.023	30	1.384	1.384
Paraguay	8	47	5	3	3	0
Uruguay	290	179	49	13	3	2

**Fuente:** sistema interactivo de datos de comercio internacional

Este panorama, muestra la participación que Bolivia tiene al respecto de sus países vecinos. Ocupando lugares como 9° en los productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales; 8° lugar en manufacturas de media tecnología y el 7° en manufacturas de baja tecnología, alta tecnología y otras transacciones.

Las mayores exportaciones de Bolivia se dirigen hacia América del Sur, representando al más del 63%, las que se componen de pieles, cueros, peletería, productos químicos, reino vegetal, manufacturas de piedra, yeso o cemento, mecánica, etc. Entre las exportaciones a Europa (11.15%), se encuentran principalmente grasas y aceites de animales o vegetales, reino vegetal, materias plásticas, mecánica, manufacturas de piedra, yeso o cemento, etc.

Entre las exportaciones al Asia (2.71%), se encuentran productos como madera, carbón vegetal, metales comunes, manufacturas de piedra, yeso, productos químicos, etc.

Los productos que exporta Bolivia a Estados Unidos (10.54%) son: metales, productos industriales de alimentos y bebidas, minerales, máquinas y aparatos, reino vegetal y animal, madera, textiles, piedras preciosas, entre otros.

A nivel nacional, los departamentos de mayor exportación son Tarija y Santa Cruz, representando al más del 56.93%. Contrariamente a estos se encuentran los departamentos de Pando y Beni, con una exportación de 9.88 y 64.70 millones de dólares respectivamente.



**Tabla 3.14** Bolivia: Exportaciones

Departamento	Exportaciones – 2006
	(En Millones De Dólares)
Bolivia	4.079.75
La Paz	304.75
Santa Cruz	997.48
Cochabamba	375.85
Potosí	557.84
Chuquisaca	93.86
Oruro	350.13
Tarija	1.325.26
Beni	64.70
Pando	9.88

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística

Chuquisaca, a mostrado mejoras en sus niveles de exportación en el 2006, al incrementarse en 455.71 % respecto al 2005. Según datos del INE, las exportaciones de Chuquisaca aumentaron al Perú en 11.056.41%; a Italia en 2.169.94% y Ecuador en 228.32, en tanto que disminuyó las exportaciones a Estados Unidos en 44.25% en el 2004.

**Tabla 3.15** Chuquisaca: principales países de destino de sus exportaciones

Exportaciones según país de destino (en millones de dólares)	2005		2006		Variación Porcentual
	Valor	Porcentual	Valor	Porcentual	
Argentina	5,14	30,44	46,,79	49,85	810,31
Brasil	10,82	64,07	45,88	48,88	324,03
México	0,13	0,75	0,33	0,35	153,85
Colombia	0,3	1,78	0,26	0,27	-13,33
Estados Unidos	0,09	0,52	0,18	0,19	100
Perú	0,12	0,72	0,13	0,14	8,33
Chile	0,09	0,54	0,13	0,14	44,44
Uruguay	0,11	0,65	0,05	0,06	-54,55
España	0,01	0,08	0,05	0,05	400
Ecuador	0,01	0,03	0,03	0,03	200
Venezuela	0,04	0,24	0,02	0,02	-50
Resto de países	0,03	0,18	0	0	-100

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística

Según el grupo de productos incluidos en las manufacturas basadas en recursos naturales, Chuquisaca exporta en mayor cantidad Bebidas (0.04 millones de dólares), respecto a las manufacturas basadas en baja tecnología, se encuentra los textiles con el 1.17 millones de dólares siendo su principal mercado los Estados Unidos, las manufacturas de cuero son también consideradas como de los principales productos de exportación.

### **3.5. Acuerdos comerciales**

#### **MERCOSUR**

El Mercado Común del Sur o MERCOSUR es un bloque económico cuyos estados miembros son Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela y los asociados: Bolivia, Chile, Perú, Colombia y Ecuador.

El sector industrial se apoya en las pequeñas y medianas empresas y se hace énfasis en lo que es la exportación de hidrocarburos, extracción de petróleo crudo y gas natural. El departamento de Chuquisaca con los acuerdos del MERCOSUR se beneficia directamente con la exportación de hidrocarburos, a países como Argentina y Brasil. Y en una escala pequeña con la extracción de madera.

#### **Tratado de Libre Comercio**

El Tratado es un conjunto de reglas que los dos países (Bolivia – México) acuerdan para vender y comprar productos y servicios. Bolivia se beneficia con el tratado en el sector agropecuario, medidas zoosanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, procedimientos aduaneros, medidas de salvaguardia, prácticas desleales, principios generales sobre el comercio de servicios, entrada temporal de personas de negocios, servicios financieros, medidas de normalización, compras del sector público, inversión, propiedad intelectual, transparencia, administración del tratado, solución de controversias, excepciones y disposiciones finales.

Para Chuquisaca el tratado de libre comercio entre Bolivia y México es irrelevante por que el Departamento no cuenta con bienes y servicios que pueden ser exportados a ese país.

#### **Comunidad Andina de Naciones**

La Comunidad Andina (CAN) es una comunidad de cuatro países que tienen un objetivo común: alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana. Está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración. (SAI). Donde Bolivia comercializa grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas, ceras de origen animal o vegetal, productos textiles, fabricación de muebles de madera y fabricación de productos de madera y corcho, curtido y adobo de cueros, fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y cuarnicioneria, y calzado entre otras.

Chuquisaca como Departamento netamente agrícola no se puede ver beneficiada en gran proporción con la CAN, por que solo exportaría madera y fabricados de producto en madera como muebles y en una menor escala curtidos de cuero.

#### **ATPDEA**

Esta Ley ofrece tratamiento preferencial para los cuatro países designados (Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú) mediante la posibilidad de ingresar al mercado de Estados Unidos una gran cantidad de productos libre de arancel (son aproximadamente 700 productos adicionales a los 6.100 que ya tenían ATPA).

La ATPDEA otorgó preferencias a: prendas de vestir; calzado; carteras y manufacturas de cuero; petróleo y sus derivados, entre otros.

Para Chuquisaca el ATPDA es un acuerdo comercial que beneficia directamente con la explotación de hidrocarburos y sus derivados como el petróleo y gas natural

### **Unión Europea**

Un total de 348 productos fueron exportados por Bolivia a la UE el año 2004, destacando: zinc (34 millones), nueces del Brasil sin cáscara (29 millones), estaño (16 millones), plata (15 millones), alcohol etílico (9 millones), muebles de madera (5 millones), café (5 millones), cueros y pieles de bovino “tipo crust” (5 millones), nueces del Brasil con cáscara (3 millones) y quinua (3 millones).

Las exportaciones hacia la UE es casi irrelevante para el Departamento de Chuquisaca por no contar con recursos naturales no renovables como los minerales que son estos los que se exportan en gran escala a los países europeos, pero en contra partida se podrá exportar muebles de madera, cueros y pieles de bovino si se implementan políticas que puedan coadyuvar a la exportación de estas materias.

### **3.6 Conclusiones**

Si se realiza una relación entre los productos que forman parte de las categorías de manufacturas basadas en recursos naturales y de baja tecnología, el Departamento de Chuquisaca presenta recursos naturales que se encuentran concentrados en algunos municipios tanto en volumen de producción como en su comercialización. Respecto a las manufacturas basadas en baja tecnología, la situación aún es más preocupante, los municipios tienen un bajo nivel de producción con destino a la comercialización, ya que su propósito es más para uso familiar.

Según los sectores productivos identificados, el más potencial es el de hidrocarburos, pero el cual se encuentra manejado por el gobierno nacional, por lo que no se puede proponer la aplicación de políticas locales, sin embargo, el poder contar con campos hidrocarburíferos y el descubrimiento reciente del megacampo de Hacaya X-1 puede repercutir en atraer y mejorar otros factores que afectan al bajo desarrollo del Departamento, un ejemplo claro es poder invertir en infraestructura caminera, beneficiando a los demás sectores.

Si bien la producción pecuaria puede ser considerada como un pilar de la economía Bolivia, para Chuquisaca no es de la misma manera, su producción pecuaria se limita al ganado Ovino, Bovino y Caprino, que generalmente son utilizados para el trabajo en la tierra y para su autoconsumo, del cual se puede aprovechar el cuero del ganado para la comercialización.

Los principales municipios productores son San Lucas y Machareti, el mayor municipio que comercializa ya sea en pie o por medio de la transformación en derivados es Monteagudo.

La agricultura del Departamento, de manera general es tradicional, concentrándose su producción en el maíz, trigo, papa, maní, ajo y ají, la mayor parte de estos productos a excepción del maní y el ajo, son en su mayoría utilizados como semilla y para la propia alimentación de las familias del lugar. El maní y el ajo puede ser considerado como producto sobre el cual se puede concentrar la inversión, si bien tienen mercado, este se puede intensificar.

De forma general los municipios de Monteagudo y Hucareta son los mayores comercializadores casi en el 80% de su producción destinan a la venta, a pesar que su mayor mercado es la ciudad de Sucre.

El municipio de Camargo, es el mayor productor y comercializador de fruta, principalmente de uva y durazno, que es llevada a mercados fuera del Departamento, como Santa Cruz, La Paz, Potosí, y las cuales son transformadas en bebidas y mermeladas.

Ante esta situación es importante considerar, el poder identificar otros productos, un caso ejemplar es el amaranto que no ha sido identificada en el estudio, pero se considera que tiene mercados externos por su calidad a efecto de contar con una tierra adecuada.

Respecto al sector forestal, este se encuentra muy poco explotado y aprovechado, el mayor uso que se le da a las especies maderables son para instrumentos de trabajo y utensilios como cucharas, platos, etc. El mayor municipio que comercializa con madera es Monteagudo, su transformación en muebles es llevado a mercados nacionales, pero en un poco porcentaje.

En el sector artesanal, en su mayoría es muy baja y peor aún para su comercialización, no sobrepasando porcentajes de los 30% a excepción de la tejedería que comercializa casi en un 60%, de la misma manera su producción es para su propio uso, su producción es de forma rústica, pero se cuenta con mano de obra de alta calidad.

En cuanto al sector de los minerales, no se puede considerar como un potencial, por contar con pocos municipios en los que existe minerales y en poca cantidad.

Después de este resumen, se puede concluir que las potencialidades del departamento para atraer inversionistas se encuentran limitada a unos cuantos municipios y productos. Se debe considerar que Monteagudo ha demostrado ser el de mayor crecimiento en los diferentes sectores; Camargo es un potencial para las frutas y su transformación.

El maní puede ser considerado como un potencial de la región al igual que el ajo, esta última cuenta con regiones en que la tierra es apropiada para una producción de calidad.

A esto no se debe olvidar que existen factores que limitan su atractivo, el principal es la infraestructura caminera y aeroportuaria con que cuenta el Departamento, el tamaño de mercado es considerado como relativamente pequeño, existiendo mercados más atractivos como Santa Cruz y La Paz contrario a esto su ubicación es considerada favorable, sirve como un nexo entre los Departamentos.

**Tabla 3.16.** Mercado ponteciales

<b>Producto</b>	<b>Municipios productores</b>	<b>Mercados externos</b>	<b>Motivos de identificación</b>
Madera	Monteagudo Huacareta Macharety	Chile Argentina	Se cuenta con la especie quina colarada.
Cuero	Icla Marareti Zudañes	Chile	Se cuenta con una mayor especie de bovino.
Maní	Icla Huacareta Tomina Machareti Huacaya El villar Padilla Alcalá Monteagudo Villa serrano	Perú Paraguay Colombia España Estados unidos Chile Argentina Italia Arabia saudita* Japón*	Es el mayor departamento productor.  Variedad de especies.
Amaranto	Tomina Sopachuy Padilla	Estados unidos Canadá Países bajos Malasia	
Ajo	Incahuasi Culpina	Brasil Unión europea Estados unidos Canadá	Es de alta calidad (aroma y sabor)
Maíz	Todos los municipios	Unión europea	Se cuenta con el clima y el suelo apropiado.

\* Posibles mercados potenciales

### 3.7 Agradecimientos

Los investigadores agradecen a la Dirección de Investigación Ciencia y Tecnología (DICYT) y a la Facultad de Ciencias Económicas Empresariales de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca por el apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

### 3.8 Referencias

Andersen, L. y M. Wiebelt, (2003) “La mala calidad de la educación en Bolivia y sus consecuencias para el desarrollo”, La Paz-Bolivia, Instituto de Investigaciones Socio-Económicas, Universidad Católica Boliviana, Proyecto PIEB.

Bustillos A. y Pereira, E (2006) “Clima Empresarial en Sucre” Sucre-Bolivia, Universidad San Francisco Xavier/Facultad de Economía/Instituto de Investigación Económicas y Empresariales.

CEPAL, (2007) “Panorama de Inserción Internacional de America Latina y el Caribe – Tendencia 2007”

CEPAL, (2008) “Sistema Interactivo de Datos de Comercio Internacional” [En línea]. Disponible en: <http://www.cepal.org/cgi-bin/>. [Accesado el día 15 de febrero de 2008].

Desarrollo Humano en Bolivia, (1997). “El país que tenemos: recursos naturales, medio ambiente y sustentabilidad” [En línea]. Bolivia, disponible en: <http://idh.pnud.bo/webportal/>. [Accesado el día 7 de marzo de 2008].

Dunning, J. H., (1988). “El paradigma ecléctico de la producción internacional: Una reformulación y algunos posibles prórrogas” *Journal of Intl. Bussines Studies* 19.

Gardilic C. M., (2005) “Estudio y evaluación de Proyectos”

Jiménez, D. J.L, (2005) “Desarrollo Económico Local de Chuquisaca” Jornadas de diálogo.

Instituto de Estudios Económicos y Sociales, (2007) Reporte Macroeconómico “Valor Agregado en la Industria” [En línea], disponible en: <http://www.iese.umss.edu.bo/> [Acceso el día 3 de marzo de 2008]

Instituto Nacional de Estadística, (2005) “Estadísticas del Departamento de Chuquisaca”.

Instituto Nacional de Estadística, (2008), [En línea]. Bolivia, disponible en: [www.ine.gov.bo](http://www.ine.gov.bo) [Acceso el día 8 de marzo de 2008]

Jeffrey D.; Sachs; Larrain B. F., (1993) “Macroeconomía en la economía global” 1993, pp 118

La Razón, (2007) “El PIB per cápita de Bolivia es el más bajo de la región”. 18 de diciembre de 2007, Edición Digital.

Lall, S.; Albaladejo, M. y M. Moreira, (2004) “La competitividad industrial de América Latina y el desafío de la globalización”, Banco Interamericano de Desarrollo.

Plan de Desarrollo Municipal de la Prefectura de Chuquisaca, (1994, 2004)

Peumans, (1967: 21). “Valoración de Proyectos de Inversión” 1967 pp 21.

Porter, M., (1999) “Fenómenos locacionales de la competitividad y la productividad, y de su influencia en el desarrollo económico”

Prefectura del Departamento de Chuquisaca, (1994, 2004) “Plan de Desarrollo Municipal de Chuquisaca”

Rojas F. y O. Nina, (2001) “Proyecto Andino de Competitividad: Atractivo de Bolivia a los Inversionistas Extranjeros”, La Paz-Bolivia, Instituto de Investigaciones Socio-Económicas, Universidad Católica Boliviana.

Sucre, M. A, (1998) “Consideraciones teóricas y empíricas sobre determinantes locacionales de la inversión directa” 1998 pp 25 - 27, 32 - 33.

Sucre, M. A., (2005) “Consideraciones Teóricas y Empíricas sobre Determinantes Locacionales de la Inversión Extranjera Directa”, Instituto de Estudios Sociales Económicos: Búsqueda N° 20

Tabera, G., (2007) “Econoticias Bolivia:” [En línea]. Bolivia, disponible en: <http://www.econoticiasbolivia.com/documentos/notadeldia>. [Acceso en día 10 de marzo de 2008].

Tarragó S., (1986). “Fundamentos de la Economía de la Empresa” 1986 pp 308  
Viceministerio de Inversión y Privatización, (2001).

Wikipedia, (2008) “La enciclopedia libre” [En línea]. disponible en:  
<http://es.wikipedia.org/wiki/Manufactura>[Acceso el día 4 de marzo de 2008]

## **Impacto de los profesionales de la carrera de contaduría pública de la facultad de contaduría pública y ciencias financieras en la ciudad de Sucre**

Mirtha Guerra, Jaime Delgado, Juan Michel y Víctor Torrez

M. Guerra, J. Delgado, J. Michel y V. Torrez.

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.



## **Abstract**

The present study made in the first part a literature review about the main characteristics of the labor market for professionals in Accounting from the city of Sucre.

Primary information was obtained through sampling within the organizations involved in the workplace, they have to see and represent interest in the field of the study area. Thereby obtaining the object of research, the impact of the professionals in the city of Sucre.

Among the results show that the skills of professionals have improved, however it is important to incorporate into the Teaching and Learning Process of larger professional training processes work practices.

## **4 Introducción**

La educación superior de los profesionales permite aumentar la productividad en el campo laboral. En este sentido podemos decir que la relación entre educación y trabajo es claramente estrecha, como consecuencia la educación superior debe ser un vínculo directo al mercado laboral. Es por ello que la educación juega un papel determinante cuando se habla de incrementar el desarrollo de un país.

Además la educación contribuye a mejorar la convivencia social. “En la medida en que la educación promueve procesos de socialización en los individuos, desarrolla actitudes y comportamientos tales como: la tolerancia, el reconocimiento a la diversidad, el respeto de derechos fundamentales, entre otros.” (Cuamatzin, 2006). Por lo que hablar de educación necesariamente nos conduce al análisis del mercado laboral. La educación enseña habilidades y conocimientos a los estudiantes, quienes en un futuro inmediato pasarán a formar parte de la fuerza de trabajo intelectual. Esta relación entre educación y trabajo es directamente proporcional, por lo que cambios en la educación tendrán efectos en el trabajo y viceversa.

Además, reconociendo la importancia que tiene la educación superior, por un lado en el aumento de la productividad de las empresas y por consiguiente en el desarrollo, y por otro en el desarrollo profesional y en el mejoramiento de calidad de vida de sus familias.

En los requerimientos o intereses que exige la sociedad actual está el recibir servicios profesionales de calidad (de excelencia), por personas formadas y capacitadas con conocimientos y habilidades actualizadas, en un entorno altamente competitivo, que permita integrar y desarrollar la región. La globalización exige, hoy en día, cambios en las prioridades profesionales. La formación de estudiantes a nivel licenciatura de la Carrera de Contaduría Pública dependiente de la Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras tienen como objetivo formar profesionales que se desempeñen en las áreas de análisis y gestión de la contabilidad, inversiones, banca, auditoría, consultorías, gestión financiera y muchas otras, forma profesionales con competencias para diseñar sistemas contables, en la generación de información financiera y económica al exterior (usuarios de la información).

Proveedores, clientes, entidades gubernamentales, entidades de intermediación financiera, etc.) y al interior de la empresa (dueños, gerencia, etc.) , para responder a las demandas de organizaciones que necesiten profesionales en las áreas de control financiero, económico, presupuestario, tesorería, costos, entre otros, o en contabilidad financiera de las empresas públicas, privadas y mixtas. En esta línea, hay que destacar que cada vez hay más demanda por parte de las organizaciones de contar con los servicios de contadores públicos autorizados, capaces de ofrecer un trabajo de calidad.

Recíprocamente, la solidez de los profesionales de la Facultad ha venido ocupando lugares importantes en las empresas no sólo de la ciudad de Sucre sino a nivel nacional e internacional (países de Latinoamérica). De los planteamientos antes señalados surge la necesidad e interés en desarrollar esta investigación, a fin de determinar la fortaleza y/o las debilidades de estos profesionales. Esta investigación reviste un alto nivel de importancia porque constituye un instrumento de desarrollo de prácticas orientadas a determinar con certeza, tanto el posicionamiento de la Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, como el impacto y nivel de aceptación que hasta el momento tienen los profesionales de esta institución de educación superior en el mercado laboral.

#### **4.1 Materiales y metodos**

La calidad de la información que se obtenga dependerá de la forma en que esté diseñado el Plan de Investigación, por esta razón para el estudio, se seguirá el siguiente proceso:

- Revisión Bibliográfica.
- Sistematización de la Información referencial sobre el tema.
- Recolección de información primaria (Muestreo y el tamaño de la muestra – encuesta).
- Desarrollo del análisis de datos.

##### **4.1.1 Revisión Bibliográfica**

La información que se pretende obtener para el estudio es:

- Recopilación de información referida al tema de investigación, a través de otras investigaciones, revistas, artículos, publicaciones, etc. que se relacionen con la problemática de la investigación.
- Información sobre profesionales que ocupan puestos de trabajo en organizaciones las que se aplicará la encuesta.
- Información sobre puestos de trabajo que existen en las organizaciones para los profesionales del área de estudio.

- Información sobre requisitos necesarios para la inserción de profesionales en el mercado laboral.

#### **4.1.2 Sistematización de la Información**

En esta fase de la investigación se sistematizará toda la información recabada de acuerdo a material bibliográfico.

#### **4.1.3 Recolección de información primaria (muestreo y el tamaño de la muestra - encuesta)**

Se tomará una muestra de forma probabilista aleatoria simple, del total de organizaciones para luego proceder a realizar encuestas de forma sistemática, identificando organizaciones que puedan brindar información respecto al tema.

Se realizarán dos tipos de entrevistas:

- Encuesta a profesionales que se encuentran insertos en el mercado laboral trabajando en los establecimientos elegidos en la muestra.
- Encuesta a Establecimientos Económicos e Instituciones, tanto del sector privado como de la administración pública, elegidos a partir de la aplicación de un muestreo.

#### **4.1.4 Desarrollo del plan de análisis de datos**

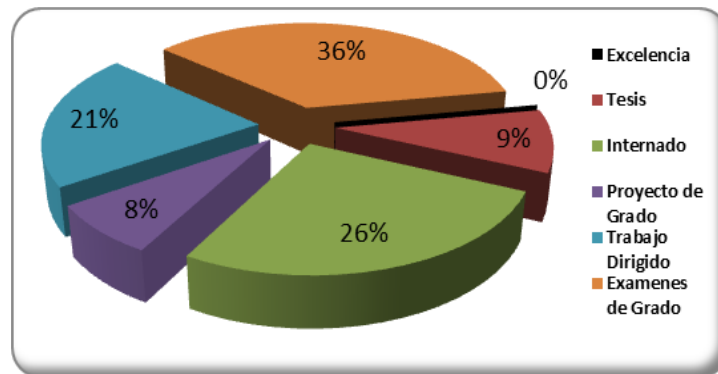
Para la elaboración de esta fase se desarrollaron los siguientes pasos:

- Procesamiento de la información.
- Descripción y análisis de la información.
- Elaboración y presentación del informe final.

### **4.2 Resultados y discusión**

#### **4.2.1 Profesionales**

Modalidad optada para la titulación

**Figura 4.1** Modalidad de titulación optada por los profesionales

Del total de encuestados un 36% opta la modalidad de titulación por exámenes de grado, seguido por un 26% que optaron internado, un 21% por trabajo dirigido, el 9% por tesis de grado y un 8% por proyecto de grado.

Un premio al esfuerzo del estudiante es el acogerse a la modalidad de graduación denominada internado en la que se permite al futuro profesional vincular lo aprendido en aulas con la práctica laboral en instituciones de nuestro medio.

### **Criterio en la formación profesional**

En lo que respecta a la formación y los conocimientos impartidos por la Carrera que permitieron satisfacer los requerimientos de la actividad profesional, el 43% está de acuerdo, el 27% en desacuerdo, el 18% considera que esta muy de acuerdo, mientras que un 10% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo.

**Tabla 4.1** Criterio en la formación profesional en %

	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Sin comentario
La formación y los conocimientos impartidos por la Carrera me permitieron satisfacer los requerimientos de mi actividad profesional.	18	43	10	27	0
El perfil del profesional de la Carrera de Contaduría, me parece bueno.	10	41	24	27	2
Los contenidos teóricos adquiridos en la Carrera, son actualizados, pertinentes, su aplicación a la realidad es factible y repercuten positivamente en mi desempeño profesional.	12	24	35	25	4

Haciendo referencia al perfil del profesional establecido en el Diseño Curricular de la Carrera de Contaduría Pública que parece un aspecto favorable, el 41% está de acuerdo, el 27% está en desacuerdo, un 24% está ni en acuerdo ni en desacuerdo, el 10% está muy de acuerdo y por último un 2% no realiza comentario alguno.

Finalmente en cuanto a los contenidos teóricos adquiridos en la Carrera, frente la actualización, pertinencia, su aplicación a la realidad es factible y repercusión positiva en el desempeño profesional, el 35% se considera ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 25% en desacuerdo, un 24% está de acuerdo, un 12% considera estar muy de acuerdo y el 4% no emite comentario.

Los encuestados están conformes con el perfil profesional, la formación y conocimientos impartidos en la Carrera han servido en su actividad profesional, sin embargo, no están de acuerdo con la aplicación a la realidad de los contenidos teóricos, lo que representa que existe disconformidad.

### Asignaturas del plan de estudios consideradas útiles en el desempeño profesional

**Tabla 4.2** Utilidad de las asignaturas consideradas de utilidad en el desempeño profesional en %

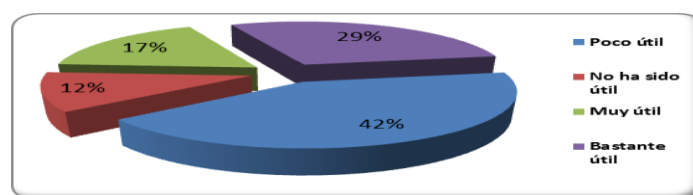
	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Sin comentario
Auditoria Impositiva	20	33	23	23	0
Auditorias	45	15	21	18	0
Contabilidad Básica	54	26	18	3	0
Contabilidad Intermedia	38	24	32	5	0
Costos	18	36	24	15	6
Derecho Laboral	16	22	38	16	9
Impuestos y tasas	29	47	15	9	0
Matemática Financiera	25	36	14	19	6
Ninguna	25	0	25	50	0
Presupuestos	39	11	39	11	0
Todas	100	0	0	0	0
Otras mencionar	0	0	50	0	50

En relación al anterior cuadro se pudo observar que los profesionales consideran a todas las asignaturas del Plan de Estudios de utilidad para en el desempeño profesional.

Los encuestados consideran y manifiestan que todas las asignaturas son útiles en el desempeño profesional, sin embargo, existen algunos que están en desacuerdo, lo que permite inferir que no aplican algunas asignaturas en su desempeño profesional.

## Valoración del plan de estudios en el ejercicio profesional

**Figura 4.2** Valoración del plan de estudios en el desempeño profesional



Del total de encuestados un 42% mencionan que ha sido poco útil el Plan de Estudios seguido, un 29% que mencionan que ha sido bastante, 17% de mucha utilidad y el 12% considera que no ha sido de utilidad.

Los encuestados están disconformes con el Plan de Estudios en general, lo que representa que en las aulas los docentes deben enseñar vinculando contenidos con la aplicación práctica laboral.

## Deficiencias y limitaciones profesionales observadas por los profesionales de la carrera

**Tabla 4.3** Deficiencias y limitaciones profesionales observados por los profesionales en %

	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Sin comentario
Excesiva teoría.	38	33	21	7	0
Falta de práctica	59	30	2	9	0
Falta de formación en paquetes.	47	21	26	5	0
Falta de aplicación de la teoría con la práctica.	60	30	10	0	0
El sistema de graduación es muy accesible.	43	14	20	6	17
Docentes irresponsables.	19	26	40	10	5
Inasistencia del alumnado.	21	24	39	9	6
Falta de experiencia laboral de los docentes.	50	20	26	2	2
Actualización respecto a los cambios.	50	43	2	0	5
Mayor capacitación en el manejo y aplicación de sistemas contables.	63	25	5	8	0
Falta de ambientes.	23	0	35	39	3

Dentro de las deficiencias y limitaciones que los profesionales observan de la Carrera, en el cuadro anterior se puede ver que en mayor representación porcentual de la totalidad de los encuestados considera que se encuentran:

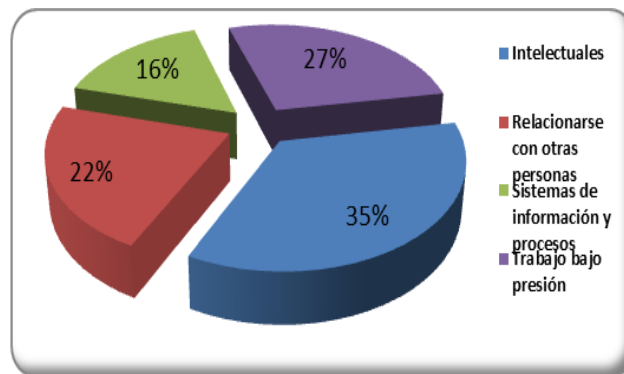
- Excesiva teoría.

- Falta de práctica.
- Falta de formación en paquetes o software especializado.
- Falta de relación de la teoría con la práctica.
- Falta de experiencia laboral de los docentes.
- Actualización respecto a los cambios.
- Mayor capacitación en el manejo y aplicación de sistemas contables.

El Cuadro anterior permite concluir que existe la necesidad que los docentes tengan experiencia laboral en la asignatura que imparten, sean responsables y enseñen más la práctica disminuyendo la excesiva teoría, también existe la necesidad de aplicar paquetes o software durante el Proceso Enseñanza-Aprendizaje.

### **Características y capacidades que un profesional debería tener de utilidad en el desempeño profesional**

**Figura 4.3** Capacidades útiles consideradas por los profesionales para el desempeño profesional



Dentro de este aspecto, el que tiene mayor representación dentro las características que un profesional debe tener de utilidad para desempeño profesional se encuentra la sabiduría (intelectuales) representado por el 35%, mientras que el 27% considera al trabajo bajo presión, un 22% a la relación con otras personas y un 16% a conocer los sistemas de información y procesos.

Los encuestados en general consideran que es necesario para desempeñarse profesionalmente interrelacionar las capacidades intelectuales, relacionarse con otras personas, conocer los sistemas de información y procesos y manejar el trabajo bajo presión.

### **Comentarios y sugerencias del plan de estudios**

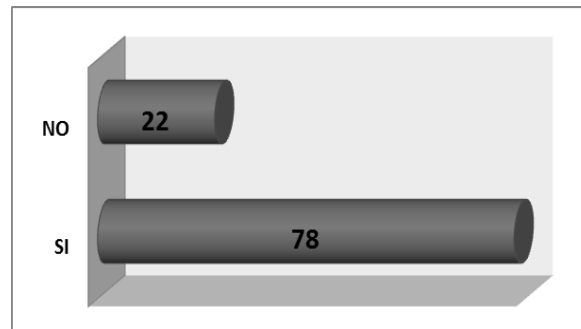
- Inclusión en el Plan de Estudios de la materia de Contabilidad de la seguridad social, tanto a corto como a largo plazo, en razón de existencia de varios seguros médicos y los administradores de pensiones.
- Tomar muy en cuenta las materias troncales para pasar al siguiente grado.
- Existe desconocimiento del Plan de Estudios actual.
- Realización de más clases prácticas.
- Docentes deben organizar el Plan de Estudios en base a la experiencia de trabajo, realizando prácticas con los estudiantes.
- Los planes de estudios deben ser relacionados con las experiencias laborales.
- Las asignaturas del Plan de Estudios debe estar regentadas por profesionales que cuentan con una experiencia laboral de por lo menos 5 años, pudiendo de esta manera relacionar la practica con la teoría y al mismo tiempo aprender de las experiencias laborales.
- Se debe ver la parte teórica y posteriormente volcarla a la práctica.
- Para el desarrollo del Plan de Estudios los docentes deben tener experiencia profesional y no improvisarlo.
- El Plan de Estudios es una oferta para que el estudiante se guie y amplíe sus conocimientos con otras teorías, sin embargo los estudiantes solo estudian lo que ofrece el docente, por ello el Plan de Estudios no es limitativo es flexible.
- El Plan de Estudios ofrece lo que la sociedad no necesita o requiere a consecuencia de la incorporación de teorías extranjeras que no se ajustan a la realidad actual, por ello se debe identificar necesidades de información para la resolución de problemas en materia contable financiera.

#### **4.2.2 Entidades públicas y privadas**

Profesionales formados en la facultad de contaduría pública y ciencias financieras trabajando en las organizaciones



**Figura 4.4** Profesionales de la carrera de contaduría pública desempeñando funciones en las organizaciones de la ciudad de sucre

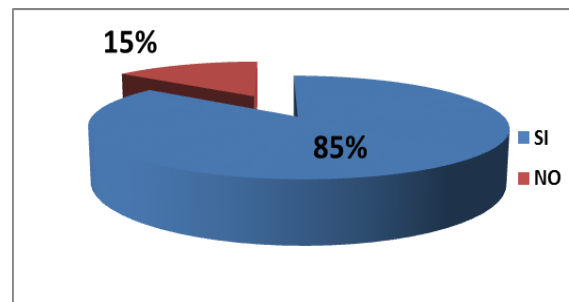


En el gráfico anterior se puede observar que las entidades públicas y privadas cuentan en un 78% con profesionales formados de la Facultad de Contaduría Pública, mientras que un 22% no cuenta con este tipo de profesionales.

En el gráfico anterior se puede visualizar que la mayor cantidad de empresas cuenta con un profesional contador formado en la Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras.

Expectativas de las organizaciones en relación con los resultados obtenidos por los profesionales.

**Figura 4.5** Expectativas de las organizaciones frente a resultados obtenidos por los profesionales en contaduría pública



En relación a los resultados obtenidos de los profesionales en relación a las expectativas que tienen las entidades públicas y privadas, un 85% de estas consideran que si corresponden y un 15% que no corresponden.

Producto de las encuestas se puede evaluar que las organizaciones públicas y privadas han cubierto sus expectativas con relación a los resultados obtenidos de los profesionales formados en Contaduría Pública.

## Tipo de trabajo que realizan los profesionales en las organizaciones

**Tabla 4.4** Tipo de trabajo realizado por los profesionales en las organizaciones

	SI	NO
¿Diseña e Implementa Sistemas Contables?	43	57
¿Analiza e Interpreta Estados Financieros?	67	33
¿Realiza Auditorías?		
a) Interna	37	63
b) Externa	14	86
c) Financiera	21	79
d) Operativa	21	79
e) Gubernamental	17	83
f) Impositiva	21	79
Elabora la Contabilidad:		
a) Financiera	71	29
b) de Costos	24	76
c) Fiscal	38	62
¿Se desempeña como Docente en cualquiera de las áreas anteriores?	21	79
¿Se desempeña como Consultor en cualquiera de las áreas anteriores?	14	86

En relación al tipo de trabajo que realizan los profesionales empleados por las entidades públicas y privadas, se puede observar en el anterior cuadro que:

El 43% diseña e implementa sistemas contables, mientras que el 57% no lo hace.

El 67% de los profesionales analiza e interpreta estados financieros en relación a un 33% que no realiza este aspecto.

Los profesionales en relación a la realización de auditorías, esta tiene el siguiente comportamiento:

- Un 37% realizan auditoria internas y un 63% no lo hace.
- Un 14% realizan auditorías externas, mientras que el 86% no lo hace.
- Un 21% realizan auditorias financieras, en relación a un 79% que no lo hacen.
- Un 21% realizan auditorias operativas y un 79% no lo hacen.
- Un 17% realizan auditorias gubernamentales, en relación a un 83% que no lo hace.
- Un 21% realizan auditorias impositivas, mientras que el 79% no lo hace.

- De acuerdo a la elaboración de contabilidad, esta tiene la siguiente actuación.
- El 71% de los profesionales elabora contabilidad financiera, en relación a un 29% que no lo hace.
- El 24% elabora contabilidad de costos y un 76% no lo hace.
- El 38% realiza contabilidad fiscal, mientras que el 62% no lo hace.
- El 21% de los profesionales empleados por las entidades se desempeña como docente en cualquiera de la áreas anteriores, en relación a un 79% se dedica a otra actividad.
- El 14% viene desempeñando funciones como consultor en cualquiera de las áreas anteriores y un 86% se dedica a otra actividad.

En conclusión se determina que la mayoría de los profesionales que trabajan en organizaciones públicas y privadas realizan la contabilidad financiera y analiza e interpreta los estados financieros, siendo muy pocos los que realizan auditorías, lo cual representa que en las organizaciones requieren prioritariamente a profesionales especialistas.

### **Desempeño laboral en las organizaciones de los profesionales y sus capacidades**

**Tabla 4.5** Desempeño profesional en las organizaciones por los profesionales en relación a sus capacidades intelectuales

<b>Capacidades intelectuales</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>NS/NR</b>
Capacidad de investigación, reflexión lógica, razonamiento inductivo y análisis crítico.	16	65	16	2
Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas en situaciones complejas.	19	60	19	2
Capacidad para organizar el trabajo, seleccionar y asignar prioridades con los recursos disponibles.	21	47	33	0
Capacidad de reaccionar frente a situaciones nuevas, adaptarse a los cambios y prever las necesidades inherentes a ellos.	16	47	35	2
Capacidad de aplicar su criterio profesional frente a problemas no previstos por los conocimientos teóricos.	23	35	37	5

1: Deficiente; 2: Aceptable; 3: Sobresaliente

En relación a la Capacidad de investigación, reflexión lógica, razonamiento inductivo y análisis crítico, el 65% considera que es aceptable, el 16% sobresaliente, el mismo porcentaje 16% deficiente y finalmente el 2% no sabe no responde.

Refiriéndonos a la Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas en situaciones complejas, el 60% considera que es aceptable, el 19% sobresaliente, el mismo porcentaje 19% deficiente y un 2% no sabe no responde.

En cuanto a la Capacidad para organizar el trabajo, seleccionar y asignar prioridades con los recursos disponibles, el 47% considera que es aceptable, el 33% sobresaliente y el 21% deficiente.

Por otro lado en relación a la Capacidad de reaccionar frente a situaciones nuevas, adaptarse a los cambios y prever las necesidades inherentes a ellos, el 47% considera que es aceptable, el 35% sobresaliente, el 16% deficiente y el 2% no sabe no responde.

Finalmente refiriéndonos a la Capacidad de aplicar su criterio profesional frente a problemas no previstos por los conocimientos teóricos, el 37% considera que es sobresaliente, el 35% aceptable, el 23% deficiente y un 2% de estos no sabe no responde.

Las organizaciones que contrataron a un Contador Público considera que la capacidad de investigación, reflexión lógica, razonamiento inductivo y análisis crítico es aceptable, lo que representa que la mayoría de los profesionales contables aportan inteligentemente en sus fuentes laborales, la Facultad requiere que este aspecto mejore y que las organizaciones consideren el trabajo intelectual de forma sobresaliente.

**Tabla 4.6** Desempeño profesional en las organizaciones por los profesionales en relación a sus capacidades para relacionarse con otras personas

Capacidades para relacionarse con otras personas	1	2	3	NS/NR
Capacidad para trabajar en equipos, en procesos de consulta, para organizar y delegar tareas, para motivar y formar otras personas.	16	63	19	2
Capacidad para relacionarse con personas de diversa formación cultural e intelectual.	9	51	35	5
Capacidad para negociar soluciones y acuerdos.	23	49	26	2
Capacidad para trabajar en un contexto multicultural.	35	35	23	2
Capacidad para transmitir y compartir experiencias.	19	58	23	0

1: Deficiente; 2: Aceptable; 3: Sobresaliente

En relación a la Capacidad para trabajar en equipos, en procesos de consulta, para organizar y delegar tareas, para motivar y formar otras personas, el 63% piensa que es aceptable, el 19% sobresaliente, el 16% deficiente y finalmente el 2% no sabe no responde.

Refiriéndonos a la Capacidad para relacionarse con personas de diversa formación cultural e intelectual, el 51% piensa que es aceptable, el 35% sobresaliente, un 9% deficiente y un 2% no sabe no responde.

En cuanto a la Capacidad para negociar soluciones y acuerdos, el 49% piensa que es aceptable, el 26% sobresaliente, un 23% deficiente y el 2% de las entidades no sabe no responde.

Por otro lado en relación a la Capacidad para trabajar en un contexto multicultural, adaptarse a los cambios y prever las necesidades inherentes a ellos, el 35% piensa que es aceptable, de igual manera el 35% deficiente, el 23% sobresaliente y el 2% no sabe no responde.

Finalmente refiriéndonos a la Capacidad para transmitir y compartir experiencias, el 58% piensa que es aceptable, el 23% sobresaliente y un 19% considera como deficiente.

En resumen resultado de las encuestas se puede determinar que el Contador Público muestra de forma aceptable la:

- Capacidad para trabajar en equipos, en procesos de consulta, para organizar y delegar tareas, para motivar y formar otras personas.
- Capacidad para relacionarse con personas de diversa formación cultural e intelectual.
- Capacidad para negociar soluciones y acuerdos.
- Capacidad para trabajar en un contexto multicultural.
- Capacidad para transmitir y compartir experiencias.

Estos resultados representan que en la Facultad se debe formar a los profesionales para que los empleadores valoren los criterios anteriormente descritos de forma sobresaliente.

**Tabla 4.7** Desempeño profesional en las organizaciones por los profesionales en relación a sus capacidades referidas a sistemas de información y procesos

<b>Capacidades referidas a sistemas de información y procesos</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>NS/NR</b>
Capacidad para describir, analizar, sintetizar, representar y diseñar procesos de negocios y sistemas asociados.	16	49	28	7
Capacidad para conocer y aplicar las herramientas de tecnología de la información y del procesamiento de datos en el ejercicio profesional.	19	42	35	5
Capacidad para evaluar el grado de incorporación de tecnología a los procesos de información de los negocios, su efecto, riesgos inherentes, su control, el nivel de servicio y la dependencia de los negocios ante el uso de tecnología.	21	35	30	14

1: Deficiente; 2: Aceptable; 3: Sobresaliente

Refiriéndonos a la Capacidad para describir, analizar, sintetizar, representar y diseñar procesos de negocios y sistemas asociados, el 49% cree que es aceptable, el 28% sobresaliente, un 16% deficiente y un 7% no sabe no responde.

En cuanto a la Capacidad para conocer y aplicar las herramientas de tecnología de la información y del procesamiento de datos en el ejercicio profesional, el 42% cree que es aceptable, un 35% sobresaliente, un 2% como deficiente y el 5% de las entidades no sabe no responde.

Finalmente refiriéndonos a la Capacidad para evaluar el grado de incorporación de tecnología a los procesos de información de los negocios, su efecto, riesgos inherentes, su control, el nivel de servicio y la dependencia de los negocios ante el uso de tecnología, el 35% cree que es aceptable, el 30% sobresaliente, el 21% deficiente y un 14% de estos no sabe no responde.

Con relación al desempeño profesional en las organizaciones por los profesionales en relación a sus capacidades referidas a sistemas de información y procesos se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente.

Desempeño laboral de los profesionales en un área específica en las organizaciones y competencias.

**Tabla 4.8** Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de contabilidad y costos

Área de contabilidad y costos	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Diseñar sistemas de información donde se apliquen adecuadamente la teoría contable a los hechos económicos, el registro de operaciones y se respeten las normas de control interno y legales vigentes.	24	46	20	10
Elaborar, analizar e interpretar estados financieros, para apoyar y participar en la toma de decisiones.	15	39	34	12
Aplicar los principios de contabilidad y las normas, tanto a nivel local como internacional, y participar en los procesos de generación de las mismas.	6	40	28	26
Diseñar sistemas de costos y analizar variaciones usando, entre otras, herramientas estadísticas y computacionales.	42	32	14	12
Participar en el diseño e implantación de sistemas de información.	21	52	19	8

En relación al Diseño de sistemas de información donde se apliquen adecuadamente la teoría contable a los hechos económicos, el registro de operaciones y se respeten las normas de control interno y legales vigentes, el 46% menciona que es aceptable, el 24% deficiente, un 20% sobresaliente y por último un 10% no sabe no responde.

Refiriéndonos a la Elaboración, análisis e interpretación de estados financieros, para apoyar y participar en la toma de decisiones, el 39% menciona que es aceptable, el 34% sobresaliente, el 15% deficiente y un 12% no sabe no responde.

En cuanto a la Aplicación de principios de contabilidad y las normas, tanto a nivel local como internacional, y participar en los procesos de generación de las mismas, el 40% menciona que es aceptable, el 28% sobresaliente, el 26% de las entidades no sabe no responde y el 6% como deficiente.

Por otro lado en relación al Diseño de sistemas de costos y análisis de variaciones usando, entre otras, herramientas estadísticas y computacionales, el 42% menciona que es deficiente, el 32% aceptable, el 14% sobresaliente y el 8% no sabe no responde.

Finalmente refiriéndonos a la Participación en el diseño e implantación de sistemas de información, el 52% menciona que es aceptable, el 21% como deficiente, el 19% sobresaliente y el 8% de estos no sabe no responde.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de contabilidad y costos se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente.

**Tabla 4.9** Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área tributaria

Área tributaria	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	Ns/nr
Conocer e interpretar adecuadamente las leyes, reglamentos y demás disposiciones tributarias y verificar su aplicación.	12	53	21	14
Optimizar la carga tributaria de la empresa y las personas a través de una adecuada planificación.	27	31	12	30
Conocer las bases de la tributación internacional para analizar las principales diferencias que existen entre Bolivia y sus principales socios comerciales.	15	28	9	48
Conocer el funcionamiento y actuación de los organismos fiscalizadores en materia tributaria, como también los principales trámites y obligaciones generales que debe cumplir todo contribuyente.	12	49	18	21

Refiriéndonos al Conocimiento e interpretación adecuada de las leyes, reglamentos y demás disposiciones tributarias y verificar su aplicación, el 53% considera que es aceptable, el 21% sobresaliente, un 14% no sabe no responde y un 12% piensa que es deficiente.

En cuanto a la Optimización de la carga tributaria de la empresa y las personas a través de una adecuada planificación, el 31% considera que es aceptable, el 27% deficiente, un 30 de las entidades no emite ningún comentario y el 12% considera como sobresaliente.

Por otro lado en relación al Conocimiento de bases de la tributación internacional para analizar las principales diferencias que existen entre Bolivia y sus principales socios comerciales, el 28% considera que es aceptable, el 48% no sabe no responde, el 15% deficiente y el 9% cree que es sobresaliente.

Últimamente refiriéndonos al Conocimiento del funcionamiento y actuación de los organismos fiscalizadores en materia tributaria, como también los principales trámites y obligaciones generales que debe cumplir todo contribuyente, el 49% considera que es aceptable, un 21% no expresa respuesta alguna, el 18% piensa que es sobresaliente y un 12% deficiente.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área tributaria se determina que los empleadores consideran que el Contador

Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente

**Tabla 4.10** Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de administración

Área de administración	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Participar en la formulación, desarrollo y evaluación del plan estratégico de las organizaciones.	14	44	17	25
Diseñar sistemas, procedimientos e indicadores para evaluar el desempeño de los miembros de la organización.	16	27	25	32
Evaluar las estructuras organizacionales con el objeto de proponer las alternativas más adecuadas para el diseño de los sistemas de información y control.	16	40	40	4
Participar en la gestión de recursos humanos, de comercialización, y de producción, entregando la información necesaria para la toma de decisiones en estas funciones.	13	37	38	12
Concebir, diseñar, implementar y evaluar sistemas eficientes de control y de evaluación de desempeño para las organizaciones.	18	42	28	12

Refiriéndonos a la Participación en la formulación, desarrollo y evaluación del plan estratégico de las organizaciones, el 44% piensa que es aceptable, el % no sabe no responde, un 17% sobresaliente y un 14% considera como deficiente.

En relación a la Diseño de sistemas, procedimientos e indicadores para evaluar el desempeño de los miembros de la organización, el 27% piensa que es aceptable, el 25% sobresaliente, el 32% no expresa algún comentario y finalmente un 16% piensa que es deficiente.

En cuanto a la Evaluación de las estructuras organizacionales con el objeto de proponer las alternativas más adecuadas para el diseño de los sistemas de información y control, el 40% piensa que es sobresaliente, de igual manera un 40% cree que es aceptable, un 16% deficiente y el 4% de las entidades no sabe no responde.

Por otro lado en relación a la Participación en la gestión de recursos humanos, de comercialización, y de producción, entregando la información necesaria para la toma de decisiones en estas funciones, un 38% piensa que es sobresaliente, seguido por el 37% que expresa que es aceptable, el 13% deficiente y el 12% no sabe no responde.

En último lugar refiriéndonos a la Concepción, diseño, implementación y evaluación de sistemas eficientes de control y de evaluación de desempeño para las organizaciones, el 42% piensa que es aceptable, el 28% sobresaliente, un 18% deficiente y finalmente un 12% no sabe no responde.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de administración se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo



que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente.

**Tabla 4.11** Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de métodos cuantitativos

Área de métodos cuantitativos	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Aplicar la metodología matemática y estadística necesaria en el área de auditoría, costos y finanzas.	17	27	21	35

En el cuadro anterior se puede ver que el 35% de las entidades ya sean públicas y privadas no emiten criterio alguno, mientras que el 27% considera que es aceptable, un 21% como sobresaliente y el 17% como deficiente.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de métodos cuantitativos se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente.

**Tabla 4.12** Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de auditoría

Área de auditoría	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Conocer y aplicar las normas de auditoría generalmente aceptadas.	12	38	23	27
Planificar procesos de auditoría de cualquier naturaleza y aplicar los procedimientos necesarios para su ejecución.	16	36	20	28
Auditar las áreas funcionales de la empresa, evaluar los sistemas de control interno y determinar el riesgo.	12	32	25	31
Aplicar la tecnología de información en el proceso de auditoría.	23	24	16	37
Participar en el diseño e implantación de sistemas de información.	16	35	23	26

En relación al Conocimiento y aplicación de las normas de auditoría generalmente aceptadas, el 38% considera que es aceptable, un 27% no sabe no responde, el 23% cree que es sobresaliente y finalmente el 12% piensa que es deficiente.

Refiriéndonos a la Planificación de procesos de auditoría de cualquier naturaleza y aplicar los procedimientos necesarios para su ejecución, el 36% piensa que es aceptable, el 28% no sabe no responde, un 20% cree que es sobresaliente y un 16% como deficiente.

En cuanto a Auditar las áreas funcionales de la empresa, evaluar los sistemas de control interno y determinar el riesgo, el 32% piensa que es aceptable, un 31% no sabe no responde, un 25% expresa que es sobresaliente y el 12% deficiente.

Por otro lado en relación a la Aplicación de tecnología de información en el proceso de auditoría, el 37% de las entidades no sabe no responde, mientras que 24% considera que es aceptable, el 23% deficiente y el 16 sobresaliente.

Por último refiriéndonos a la Participación en el diseño e implantación de sistemas de información, el 35% piensa que es aceptable, el 26% no sabe no responde, el 23% expresa que es sobresaliente y un 19% como deficiente.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de auditoría se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente.

**Tabla 4.13** Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de sistemas de información

Área de sistemas de información	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Participar activamente en el diagnóstico, diseño, desarrollo evaluación, construcción y mantención de sistemas de información.	32	13	10	45

Observando el cuadro anterior se aprecia que el 45% de las entidades no realiza comentario alguno, por otro lado el 32% de estas considera que este es deficiente, el 13% aceptable y el 10% como sobresaliente.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de sistemas de información se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma deficiente los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular y capacitar de forma continua en la aplicación de software especializado para que este criterio sea considerado aceptable y/o sobresaliente.

**Tabla 4.14** Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de finanzas

Área de finanzas	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Participar en la determinación de la estructura financiera de la empresa y evaluar los riesgos inherentes.	25	31	19	25
Evaluar alternativas de inversión y financiamiento.	19	24	15	42

En cuanto a la Participación en la determinación de la estructura financiera de la empresa y evaluar los riesgos inherentes, el 31% piensa que es aceptable, un 25% deficiente, el mismo comportamiento con un 25% no expresa comentario alguno y el 19% considera que es sobresaliente.

Por otro lado en relación a la Evaluación de alternativas de inversión y financiamiento, el 42% de las entidades no sabe no responde, mientras que 24% considera que es aceptable, el 19% deficiente y el 15% sobresaliente.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de finanzas se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente.

**Tabla 4.15** Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de economía

Área de economía	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Analizar y comprender las diferentes estructuras de mercado en las que participan las unidades económicas para el logro de sus objetivos.	19	25	13	43
Entender las estructuras de mercado.	16	21	16	47

Refiriéndonos al Análisis y comprensión de las diferentes estructuras de mercado en las que participan las unidades económicas para el logro de sus objetivos, el 28% considera que es aceptable, el 43% de las entidades no sabe no responde, el 25% considera que es aceptable, el 19% deficiente y el 13% cree que es sobresaliente.

Últimamente en relación al Entendimiento de las estructuras de mercado, el 49% considera que es aceptable, un 47% no expresa respuesta alguna, el 21% piensa que es aceptable y con el mismo porcentaje del 16% considera que es sobresaliente y 16% deficiente.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de economía se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente.

**Tabla 4.16** Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área jurídica

Área jurídica	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Conocer las bases del derecho civil, comercial y laboral.	9	47	14	30
Evaluar la aplicación de las normas comerciales y laborales.				
Participar en los procesos de negociación colectiva, cuando corresponda.	21	26	23	30

En cuanto al Conocimiento de las bases del derecho civil, comercial y laboral y la Evaluación de la aplicación de las normas comerciales y laborales, un 47% piensa que es aceptable, seguido por el 30% que no sabe no responde, el 14% cree que es sobresaliente y el 9% que es deficiente.

En último lugar refiriéndonos a la Participación en los procesos de negociación colectiva, cuando corresponda, el 30% de las entidades no expresa respuesta alguna en relación a esta, sin embargo el 26% considera que es aceptable, un 13% sobresaliente y finalmente un 21% deficiente.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área jurídica se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente.

#### 4.2.3 Comparación de aspectos de capacidad y competencias de los profesionales para las gestiones 2006 – 2011

A continuación en el siguiente cuadro se muestra una comparación entre la gestión 2006 y 2011 de diferentes capacidades y competencias a considerar de los profesionales.

**Tabla 4.17** Comparación de aspectos de capacidades de los profesionales para las gestiones 2006 – 2011

Capacidades	Deficiente		Aceptable		Sobresaliente		NS/NR	
	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2006	2011
Capacidades Intelectuales	22	19	44	51	22	28	12	2
Capacidades para relacionarse con otras personas	6	21	64	52	30	25	0	2
Capacidades referidas a Sistemas de Información y Procesos	22	19	44	42	22	30	12	9

En cuanto a las capacidades se refiere en el anterior cuadro se observa que son dos aspectos en los cuales se ha mejorado, siendo uno de ellos la capacidad intelectual de los profesionales, y el otro la capacidad referida a sistemas de información y procesos, mientras que se ha empeorado notablemente en cuanto al relacionamiento de los profesionales con otras personas.

**Tabla 4.18** Comparación de aspectos de competencias de los profesionales para las gestiones 2006 – 2011

Competencias profesionales	Deficiente		Aceptable		Sobresaliente		NS/NR	
	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2006	2011
Área de contabilidad y costos	8	22	45	22	25	23	20	14
Área tributaria	15	17	35	16	30	15	20	28
Área de administración.	2	15	56	15	22	30	20	17
Área de métodos cuantitativos.	20	17	40	17	30	21	10	35
Área de auditoría.	8	16	55	16	25	21	12	30
Área de sistemas de información.	30	32	25	32	10	10	35	45
Área de finanzas.	7	22	43	22	23	17	27	34
Área de economía.	10	18	50	17	10	14	30	45
Área jurídica.	5	11	60	11	5	12	30	15

Es alarmante observar los resultados del anterior cuadro en relación a las competencias de los profesionales, donde marcadamente en la totalidad de las áreas indicadas en el cuadro anterior se considera un empeoramiento.

### **4.3 Conclusiones**

Refiriéndonos a capacidades de los profesionales en el periodo 2006 y haciendo una comparación con el 2011 se requiere que se mejore para lograr que el Contador Público sea considerado sobresaliente.

A pesar que las organizaciones evalúan a las competencias de los profesionales entre los parámetros de aceptable, sobresaliente y deficiente de manera general, haciendo la respectiva comparación entre la gestión 2006 y 2011 se observa que el comportamiento de los profesionales en relación a este aspecto solo es considerado aceptable, no logrando satisfacer de forma sobresaliente las expectativas del o los empleadores.

El Plan de Estudios según los encuestados no se encuentra lo suficientemente óptimo acorde a la coyuntura y requerimientos de la demanda de profesionales por parte de las organizaciones.

Es notable la importancia de la práctica laboral dentro el Proceso de Enseñanza y Aprendizaje de formación de los profesionales.

En este sentido y habiendo expuesto los anteriores puntos se expresa que el encargo social por parte de la Carrera de Contaduría Pública de la Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras requiere su optimización.

### **4.4 Agradecimientos**

Los investigadores agradecen a la Dirección de Investigación Ciencia y Tecnología (DICYT) y a la Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca por el apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

### **4.5 Referencias**

López Meruvia Gonzalo, et, al. Nuevas tendencias en la formación profesional del Contador Público, La Paz – Bolivia, 2010.

Fundación Educapro, Formación de los Profesionales Bolivianos, La Paz – Bolivia, 2010.

Fundación Ciencias y Letras, La Formación Intelectual en Bolivia, Santa Cruz – Bolivia, 2010.

Universidad Privada de Bolivia, Estudio del Mercado Laboral en Bolivia, La Paz – Bolivia, 2009.

Universidad San Francisco Xavier, Plan Estratégico Institucional 2011 – 2015, Sucre – Bolivia, 2012

## **Impacto de los Programa de Capacitación destinados a la Micro y Pequeña Empresa en Sucre en el periodo 2004-2007**

Freddy Arciénega, Germán Méndez y Roberto Gonzáles

F. Arciénega, G. Méndez y R. Gonzáles

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.

## Abstract

The objective of this study is to determine the areas in which training is oriented in micro and small Companies especially in the Sucre, as well as the techniques utilized and educational institutions that offer this training process. The research is descriptive-exploratory, and utilizes a structured questionnaire to collect information which was applied to 1.110 micro and small Companies. The conclusion is that the priority training areas in these industries are oriented towards specific areas such as supervision and administrative functions, and that creativity, ethics, honesty, and there is little participation of universities in this training process in the Sucre micro and small Companies studied.

**Keywords:** training, micro and small companies, Sucre

## 5 Introducción

A pesar del papel significativo que este sector empresarial desempeña en la economía nacional para llevar sus productos a nuevos mercados, la gran mayoría de ellas no está suficientemente preparada para afrontar esta oportunidad nueva que les ofrece el mercado regional; menos aún están, en general, para desarrollarse dentro de una economía mundializada. Algunas de las características más notables de ese tipo de empresas, y que casi siempre se dejan de lado a la hora de concebir estrategias para afianzar su desarrollo, muestran que en ellas el trabajo es más difícil, la cantidad de accidentes es más elevada y que, en general, las condiciones de trabajo son menos favorables que en las empresas de más grandes.

La contribución de las micro y pequeñas empresas al desarrollo y a las condiciones de trabajo, son dos de las múltiples razones para hacer esta afirmación: tales empresas ocupan, en general, a un porcentaje importante del total de la mano de obra a nivel nacional, consumen grandes cantidades de materias primas, satisfacen a los mercados internos alejados de los grandes centros urbanos, promueven el desarrollo de capital nacional y contribuyen a la generación de empleo. En suma, constituyen un motor significativo para el desarrollo nacional. Las barreras comerciales están desapareciendo, las oportunidades dentro del mercado regional crecen, los productos y servicios creados y ofrecidos por ellas pueden cruzar las fronteras.

También se observa que la calidad de sus productos muchas veces no alcanza a cumplir con las normas internacionales, que su productividad laboral es baja y que la competitividad del sector está por debajo del nivel deseable.

Este análisis, incluye a las micro y pequeñas empresas de Sucre, pues se desarrollan en esta realidad. Las pequeñas y microempresas son las unidades productivas que mayor cantidad de trabajadores emplean en Sucre. Sin embargo, la importancia de estas empresas no se condice con un rol protagónico en cuanto a indicadores económicos como ventas, exportaciones y otros, cediendo ese espacio a las grandes empresas. Una de las estrategias para suplir esa situación y aumentar la capacidad productiva de estas empresas, es a través de programas de capacitación en diversos temas relacionados con el desarrollo de tales unidades. Existen muchos programas en el medio que han buscado potenciar, la capacitación de recursos humanos para que todas las empresas hagan esfuerzos en el perfeccionamiento de su personal.

Sin embargo, los resultados no son fácilmente verificables y aparentemente los niveles de capacitación siguen siendo bajos, restringidos a ciertas áreas o insuficientes y no están produciendo el desarrollo o por lo menos cambio esperado.

El trabajo además de establecer el impacto de los programas de capacitación, la relación de la capacitación con la productividad de la micro y pequeña empresa y la identificación de los verdaderos requerimientos de capacitación; intenta recoger la experiencia para capacitar de estas fundaciones y exponer las que serían las razones del éxito, en términos de empleo, metodologías de enseñanza y otros temas de interés. La idea es discutir la importancia de la relación entre capacitación y la productividad de la microempresa.

## **5.1 Materiales y Métodos**

El estudio se inició con una búsqueda bibliográfica sobre las micro y pequeñas empresas, la capacitación que sus integrantes reciben encaminadas a su fortalecimiento y el impacto que ésta ejerce en las unidades económicas. En la segunda parte del estudio se empleó una consulta por medio de encuestas al sector, por medio de un cuestionario estructurado y dividido en categorías relacionadas con los temas de estudio. Con la finalidad de recopilar la información necesaria para el análisis de la variable, se utiliza un instrumento tipo encuesta, conformado por 4 grupos de preguntas; existen preguntas de respuesta abierta, y se presentan como de respuesta cerrada con las correspondientes alternativas a seleccionar por el encuestado.

El referido instrumento fue presentado para su validación a expertos en el contenido de la investigación y fue revisado, incluyendo las modificaciones recomendadas por la validación.

La encuesta se aplicó a la muestra determinada por la aplicación de la fórmula para poblaciones infinitas, debido a que no existe información respecto a la cantidad real de microempresas existentes en la ciudad, de cuyo resultado serán 1.110 microempresas encuestadas.

La aplicación del instrumento está a cargo de 50 estudiantes organizados en grupos por la investigadora principal, de la Carrera de Contaduría Pública. Se los destinó a las diferentes zonas de la ciudad en base al plano proporcionado por la H. Alcaldía Municipal.

Finalmente se realizó un análisis descriptivo que permitió observar ciertas tendencias y contrastarlas frente al marco teórico elaborado.

## **5.2 Resultados Obtenidos**

De acuerdo al resultado de las encuestas realizadas a las diferentes empresas pequeñas y microempresas de los sectores Comercial, Servicio, industrial y otros, se pudo evidenciar que del total de los empresarios el 43% asistieron a cursos de capacitación y no asistieron lo que representa a un 46%; además mencionar no fueron respondidas por diferentes motivos el 11%.

Los encuestados responden a las siguientes características



- De un total del 100% de encuestados el 56% corresponden a negocios que son administrados por varones y un 46% al sector femenino.
- La edad promedio de los administradores o personas que manejan el negocio está en 33 años, lo que nos hace suponer que en una edad relativamente joven.
- El nivel de formación está dada de acuerdo a la siguiente tabla:

**Tabla 5.1** nivel de formación

<b>Nivel</b>	<b>%</b>
Bachilleres	10%
Egresados	27%
Estudiantes	14%
Grado escolar	4%
Maestría	4%
Profesionales	26%
Técnico medio	10%
Técnico superior	5%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Lo que nos demuestra un nivel de formación de egresados universitarios que prevalece en un 27%, frente a los profesionales que suma un 26% y los estudiantes con un 14% y los demás sectores consecutivamente con las diferentes escalas.

- En cuanto a la relación de dependencia se ha establecido que El 65% de los negocios son administrados por personal dependiente y el 35% son propietarios.
- En cuanto a las características generales de la empresa se ha obtenido los siguientes datos del 100% de las empresas encuestadas: el 16% corresponden a empresas de tipo productivas, el 28% de tipo comercial y el 56% a la actividad comercial, claramente existe un dominio de las empresas dedicadas al comercio.
- El año de creación de las empresas de acuerdo a los encuestados se tiene la información como año inicial 1824, de manera que a partir de esta gestión el crecimiento de las empresas esta dado en un porcentaje del 1 al 3% máximo, hasta la gestión 1995; es a partir de 1996 hasta el 2008, durante estos últimos doce años es cuanto mas, las empresas se habrían creado con un porcentaje del 70%.
- Por el número de empleados con que cuenta la empresa se pudo determinar que del 100% de las empresas encuestadas; el 41% corresponde de 1 a 5 empleados; el 16% de 6 a 10; el 11% de 11 a 15; el 10% de 16 a 20; el 6% de 21 a 25 y el 16% de 26 a más.

Por lo tanto se asume que la mayoría de las empresas cuentan con personal entre 1 a 5 empleados, seguido por las empresas que cuentan de 6 a 10 y más de 26 empleados.

## 5.2.1 Capacitación

### Centro de Capacitación

Para fines del estudio era necesario indagar acerca de cuál es el centro de capacitación preferido de los sectores.

**Tabla 5.2** Centro en que se recibió la capacitación

Centro	%
AURORA ROSSELL	1
CADECH	1
CAMARA DE COMERCIO	1
CEMLA	2
COLEGIO DE PROFESIONALES	4
KOLPING	9
FE Y ALEGRIA	1
FUNDEMPRESA	1
INFOCAL	15
IPTK	1
INSTITUTO	4
SOUTH AMERICAN SISTEM	2
UMRPSFXCH	11
Otros	47
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Como se puede observar en el cuadro resumido de los datos obtenidos por las encuestas que más capacitan a las empresas son INFOCAL con un 15%, seguido por las Universidades con un 11%; KOLPING con un 9 %; los institutos y Colegios de Profesionales con un 4%; los otros con un 47% que son las demás unidades que capacitan.

**Tabla 5.3** Lugar donde se recibió la capacitación

Lugar	%
Beni	1
Exterior	4
Provincias	3
Cochabamba	4
La paz	5
Oruro	1
Potosi	1
Santa cruz	3
Sucre	79
Tarija	1
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Puede apreciarse que del total de encuestados recibieron la capacitación el 79% lo hicieron en la ciudad de Sucre, lo que demuestra que en menor porcentaje se actualizan en los diferentes departamentos y provincias de la ciudad de Sucre.

De los participantes a los cursos de actualización se puede apreciar en el cuadro que a continuación se detalla que el mayor porcentaje asistieron a cursos cuyo tema principal se relaciona con el tema Administrativo (8%), seguido de cursos de Contabilidad, Ventas, Reparación de equipos con el 6% y los demás con un porcentaje mínimo, lo que se puede determinar que la asistencia es a un sin fin de temas que los participantes asisten.

**Tabla 5.4** Temas de los cursos de capacitación

Nº	Temática	%	Nº	Temática	%
1	Administración	8%	13	Mecánica automotriz	1%
2	Artesanías	4%	14	Análisis de mercados	2%
3	Carpintería	1%	15	Facturación	2%
4	Comercio exterior	1%	16	Operador de paquetes	2%
5	Comunicación	2%	17	Panadería	1%
6	Confección	2%	18	Chaperías	3%
7	Contabilidad	6%	19	Peinados	1%
8	Elaboración de proyectos	1%	20	Relaciones humanas	2%
9	Gastronomía	1%	21	Reparación de equipos	2%
10	Ciencia y tecnología	6%	22	Salud	4%
11	Marketing	5%	23	Turismo	2%
12	Otros	35%	24	Ventas	6%
	<b>Total parcial</b>	<b>72%</b>		<b>Total parcial</b>	<b>28%</b>
	<b>Total</b>	<b>100%</b>			

Respecto a los periodos en que los empresarios pudieron asistir a sus cursos de capacitación están comprendidas en un mayor porcentaje en el período de 1 a 3 días 9%, seguidos de 7 a 10 días con un porcentaje del 8% y dos, tres y un año con un 7% y los demás con un porcentaje menor. Del resultado se infieren que los empresarios, escogen cursos con duración cortos desde días hasta un máximo de 1 año.

**Tabla 5.5** Tiempo ideal para invertir en la capacitación

Tiempo	%
1 año	7
1 año y medio	4
2 años	4
3 meses	7
2 meses	7
1 mes	5
2 semanas	4

15 días	3
7 – 10 días	8
1 – 3 días	9
Otros	41
<b>Total</b>	<b>100</b>

De acuerdo a los datos obtenidos puede afirmarse que el objetivo personal de las personas que acuden a cursos de capacitación, se encuentran centrados en la actualización (38%); asimismo se infiere que están interesados en mejorar la calidad del servicio al cliente con un 18%; mejorar la calidad de ventas 15%; para la aplicación en el desarrollo laboral un 14% y los otros temas con menores porcentajes.

**Tabla 5.6** Objetivo personal de la capacitación

<b>Objetivo</b>	<b>%</b>
Actualización	38
Aperturas negocio	2
Administración de recursos	2
Análisis Financiero	2
Aplicación laboral	1
Fortalecer proyectos	2
Mejorar la calidad del servicio	18
Mejorar la calidad de ventas	15
Proyección profesional	7
<b>Total</b>	<b>100</b>

La capacitación recibida por las microempresas está en relación al cuadro que se ha descrito el cual pone en manifiesto que el personal se actualizo con recursos propios en un 59%, becas pagadas en su totalidad por la institución en un 19% y becas con menor porcentaje. Lo que nos muestra que las empresas no apoyan en un gran porcentaje la capacitación de sus Recursos Humanos.

**Tabla 5.7** Becas otorgadas por las empresas

<b>% Ayuda</b>	<b>% de Empresarios</b>
Beca 20%	2
Beca 50%	3
Beca 80%	1
Beca 100% Institución	19
Gratis	2
Recursos propios	59
Otros	14
<b>Total</b>	<b>100</b>

### Tipo De Beca o Ayuda Recibida

Una pregunta muy importante era la relacionada con la satisfacción que los asistentes han obtenido, si la capacitación recibida durante la realización de la beca ha cubierto sus expectativas en relación a los objetivos planteados en el momento de la solicitud.

**Tabla 5.8.** Nivel de satisfacción

Si	No	Parcialmente	Total
51%	21%	28%	100%

De acuerdo a los datos obtenidos por el número de encuestados que recibieron capacitación con becas se obtuvieron los siguientes resultados: un 51% respondieron que si respondieron a las expectativas previstas por el curso; un 21% que no y un 28% parcialmente. Las razones en las que fundamentan estas afirmaciones son: no se tuvo el tiempo suficiente, el tema es demasiado complicado, demasiado teórico, y otros aspectos como el desconocimiento total del tema.

Respecto a que si los cursos desarrollados respondieron a la calidad, al contenido y al nivel de la especialización que usted aspiraba recibir, los resultados se anotan debajo el cuadro siguiente.

**Tabla 5.9** Calidad de los cursos

Si	No	Parcialmente	Total
58%	12%	30%	100%

La misma tendencia que se ha obtenido en la respuesta respecto a la satisfacción es la que se observa cuando se analizan los resultados en cuanto de refieren a la calidad de los cursos. Un 58% respondió a las expectativas de calidad al contenido, un 12% que no y un 30% parcialmente, lo que da un resultado global de que si cumplió con las expectativas de calidad que el aspirante logro recibir, sobre todo por el tiempo fue adecuado.

Otro elemento importante para conocer el contexto sin los capacitadores, las personas que transmiten sus conocimientos, los profesores que dictaron las materias de los estudios realizados en relación al contenido mismo del curso.

**Tabla 5.10** Altura académica de los docentes

Si	No	Parcialmente	Total
64%	6%	30%	100%

Los interesados han afirmado que los profesores estuvieron a la altura académica en los temas de su especialización en un 64%; un 6% que no estaban de acuerdo y un 30% que estuvieron de acuerdo parcialmente. Por lo que se concluye que los profesores estuvieron a la altura académica y a las expectativas de la capacitación. Resultado que muestra una relación muy estrecha entre la capacitación recibida la calidad de enseñanza aprendizaje, por sobre todo el manejo del tema con el cual los profesores cumplieron.

Respecto a la contribución de los cursos en sus actividades, los resultados permanecen con la misma tendencia.

**Tabla 5.11** Contribución de la capacitación

Si	No	Parcialmente	Total
57%	30%	13%	100%

Los encuestados han afirmado que la capacitación contribuyó de manera positiva y que coadyuvo bastante en el crecimiento de su empresa, demostrando en los porcentajes detallados en el cuadro ilustrado anteriormente donde un 57% afirmo de manera positiva; un 30% muy poco y solamente un 13% no contribuyo de ninguna manera. El argumento manejado por los encuestados está basado en que la capacitación ayudo al crecimiento por que se aplicó el mejor servicio hacia los clientes, ámbito de aplicación en el crecimiento de las ventas, mejores relaciones humanas, aplicación de la parte teórica a la parte práctica y otros factores que coadyuvaron para el mejor desenvolvimiento en su trabajo cotidiano.

Una ligera variación se produce cuando se indaga sobre la institución donde ha cursado los estudios motivos de la Beca, se ajusta a la especialización requerida por usted.

**Tabla 5. 12** Becas otorgadas por las mypes

Si	No	Parcialmente	Total
50%	28%	22%	100%

Como se ha podido establecer el número de becas con las que asistieron los Recursos Humanos de las MYPEs es muy reducido, sin embargo estos respondieron que un 50% si se ajustaron a la especialización de su fuente laboral; un 28% que no y un 22% parcialmente. Lo que demuestra la participación, en el desarrollo propio de sus actividades cotidianas y el mejoramiento de sus sistemas, políticas y procedimientos contables administrativos y otros aspectos que son adoptadas por las empresas y personal que administra las mismas.

Esta situación se confirma cuando se analiza la respuesta que se dio a la presunta que decía que en el caso de que alguna persona buscara ampliar sus conocimientos en esa(s) especialización(es), un 72% que si aconsejarían y no un 28%; lo que demuestra que los niveles de aprendizaje fueron satisfactorios.

En resumen se muestra que muchos están de acuerdo con aconsejar el curso en la institución donde desarrollaron el nivel de capacitación, pero, a su vez también aconsejan realizarlo en otras instituciones, debido a que es de mucha ayuda en el desarrollo de sus actividades, por los buenos expositores, la calidad en la enseñanza, el prestigio, el aprendizaje continuo. Del porque no aconsejarían otras instituciones ya que en algunos casos no conocen otros centros de capacitación.

En cuanto a aconsejar otro tipo de instituciones en su gran mayoría no respondieron y los pocos sugirieron las mismas en las cuales ya habían participado excepto algunas como UNIVALLE, ASUR e Instituciones que no cobren mucho sin especificar nombre.

Otro aspecto importante era establecer que si los participantes tuvieron inconvenientes referidas al cumplimiento de su beca que obstaculizó el normal desenvolvimiento de sus estudios, las respuestas ubicaron las siguientes dificultades:

- Relacionados con la institución donde cursó sus estudios Un 78% de los mismos respondieron que no tuvieron dificultades, que sí tuvieron un 10% y parcialmente un 13%, lo que nos demuestra que la mayor parte paso con bastante regularidad.
- Relacionados con otros aspectos relacionados. Un 56% respondió que no considera mencionar otros; un 31% parcialmente y solo un 13% que sí, esto debido a que en varios casos no se tuvo el tiempo suficiente, incompatibilidad de horarios, por la cantidad de personas y otros argumentos.

La aplicación de los conocimientos obtenidos en la empresa o función que desempeña dentro de ella es necesario saber. El resultado indica que el 44% menciona que tendrá un alto grado de aplicación; un 46% en grado medio y con solo un 11% bajo. El porcentaje mayor se debe a que los cursos se encuentran relacionados con la actividad que viene realizando el capacitado, porque también es un requisito tanto de la empresa como personal, asimismo se considera como parte primordial la capacitación por el hecho de ser propietarios de los negocios y que lo aplican de manera práctica. Es necesario remarcar que un mayor porcentaje estima que aplica lo aprendido, medianamente.

### **Transferencia de la Capacitación Recibida**

Los resultados permiten establecer que se ha producido la transferencia de conocimientos, así lo indican las respuestas afirmativas que ascienden a un 43%, parcialmente en y parcialmente en un 15%, lo que nos afirma que no.

El grado en que ha sido posible la transferencia de conocimientos se detalla en el siguiente cuadro.

**Tabla 5.13** Grado de Tráferencia de conocimientos

RANGO	%
10% - 25%	6
30% - 40%	21
45% - 50%	30
60% - 70%	16
75% - 80%	14
85% - 90%	5
100%	7
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Lo que demuestra que la transferencia de conocimientos realizada por los encuestados y quienes recibieron la capacitación mediante la beca se tiene un porcentaje del 30% que efectuaron dicho trabajo entre el rango de 45 a 50, seguidos por un 21% entre el rango de 30 a 40, el 16% entre el rango de 60 a 70 y así sucesivamente. Como conclusión se asume que más del cincuenta por ciento realizan la transmisión de conocimientos lo que es favorable para las microempresas.

El tiempo expresado en horas, días, etc. Que ha dedicado a transferir los conocimientos adquiridos de la capacitación adquirida se ha podido establecer la siguiente tabla que a continuación se detalla:

**Tabla 5.14** Tiempo dedicado a la transferencia a la capacitación recibida

Tiempo	%
1 día	11%
1 hora día	29%
2 horas	12%
3 horas	31%
1 semana	4%
10 horas	8%
5 horas	5%
	<b>100%</b>

Se ha establecido que el mayor porcentaje del 31% corresponde a 3 horas que los participantes de los cursos, transfieren la información a los demás miembros de la Organización; con un 29% se produjo durante una hora al día, posteriormente durante 2 horas y un día con un porcentaje de 12% y 11%; por lo que se asume y nos muestra que existe una transmisión del conocimiento a los integrantes de la Empresa.

La observación de algún cambio en la tarea a raíz de la transferencia de la capacitación recibida se pueden observar en el cuadro siguiente:



**Tabla 5.15** observación de algún cambio en la tarea a raíz de la transferencia de la capacitación recibida

Si	No	Parcial	Total
129	75	33	237
54%	32%	14%	100%

Se ha observado un cambio de 54%, No en un 32% y parcialmente en un 14%, lo que nos demuestra que ha existido una variación en las políticas de las empresas, que la capacitación y por sobre todo la enseñanza y la transferencia emitida por los alumnos ha generado una conciencia de cambio.

De acuerdo a las respuestas afirmativas (SI) y (PARCIALMENTE) los encuestados señalaron que se ha podido evidenciar el cambio producido en cosas positivas como ejemplos la buena y mejor atención a los clientes, calidad del servicio, satisfacción de las necesidades del personal y de los beneficiarios en cuanto al servicio y mejoraron las ventas.

Para los encuestados que respondieron NO observaron que no existió un cambio porque el personal aún tiene errores y debe asistir a más y mejores cursos, para mejorar el servicio al cliente.

### 5.3 Otros comentarios de interés

#### Cuáles son los cursos deberían ofrecerse

Los encuestados respondieron de acuerdo al siguiente cuadro que lo detallamos a continuación:

**Tabla 5.16** Cursos que deberían ofrecerse

Técnico superior	8%
Administración de Empresas	20%
Agricultura	2%
Análisis Financiero	6%
Contable y económica	13%
Turismo	2%
Informática y Tecnológicas	16%
Productiva	3%
Atención al Cliente	13%
Salud	6%
Arte y Belleza	6%
Gastronomía	3%
Otros	2%
	<b>100%</b>

El rubro en el que más desean actualizarse los pequeños y microempresarios son: Administración de empresas con un 20%, en el área de Informática y Tecnologías con un 16%, seguido por las contables y económicas y atención al público con un 16%, técnico superior con un 8% y las demás ramas con porcentajes más bajos; por lo tanto se puede apreciar que lo más importante para las personas o empresas que quieren aprender mas se encuentran en las ramas de Administración contable Financieras y atención al público, de manera que puedan generar mayores beneficios para sus negocios.

### Cómo deberían ser los cursos

En el punto referente al costo se tiene el siguiente cuadro:

**Tabla 5.17** Costo dispuesto a pagar

Alto	Bajo	Otros	Totales
60	200	74	<b>334</b>
18%	60%	22%	<b>100%</b>

Del total de encuestados que respondieron a la interrogante se puede apreciar que un 60% de los mismos se inclinan por un costo bajo, el 18% en otros y tan solo el 18%. Realizando el análisis correspondiente se tiene el siguiente resultado que la mayoría optará por cursos de costo bajo y los que optan por cursos de costo alto habría que interpretarlos de acuerdo al nivel con que se ofrezcan dichos cursos.

El tiempo por el cual se encuentran dispuestos a invertir los PyMES y los que ya fueron capacitados en los cursos de actualización, está dado por el siguiente cuadro:

**Tabla 5.18** Tiempo dispuesto a pasar

Corto	Largo	Otros	Total
136	142	59	<b>337</b>
40%	42%	18%	<b>100%</b>

Los encuestados asumen diferentes criterios, que debería ser más largo un 42%, corto un 40% y otros 18%, lo que significa que de acuerdo a la demanda deberían incrementarse las horas de enseñanza o capacitación, para un mejor aprendizaje, en cuanto a la consulta sobre los horarios se tiene el siguiente cuadro:

**Tabla 5.19** Horarios dispuestos a pasar

Mas temprano	Mas Tarde	Otros	Total
81	80	132	<b>293</b>
<b>28%</b>	<b>27%</b>	<b>45%</b>	<b>100%</b>

Los encuestados que asistieron, sugieren en mayor porcentaje otros horarios a los establecidos en la capacitación en un 45%, donde se mencionó que deberían realizarse los fines de semana, por la noche, vía Internet y a elección de los microempresarios; refiriéndose a la modalidad temprana solamente respondieron un 28% y la modalidad de mas tarde el 27%, por lo tanto habría que pensar en acomodarse a las necesidades de los beneficiarios.

#### 5.4 La participación de la Universidad en la capacitación

Los encuestados respondieron de acuerdo al resumen del siguiente cuadro:

**Tabla 5.20** Participación de la universidad en la capacitación

<b>Cursos ofrecidos por la universidad</b>		
Beneficioso	21	8%
Bien	130	48%
Muy bien	35	13%
Excelente	63	23%
Necesario	17	6%
Favorable	5	2%
	<b>271</b>	<b>100%</b>

Al 48% de los encuestados les pareció bastante aceptable la participación de la Universidad San Francisco Xavier para que pueda participar en la capacitación a los microempresarios; Al 23% le pareció Excelente; al 13% Muy Bien; lo que permite determinar la necesidad de que la Universidad ingrese con este tipo de iniciativas para mejorar el nivel de los empresarios., además que se tiene confianza en la casa Superior de Estudios.

#### ¿En qué áreas le interesaría los cursos?

**Tabla 5.21** Áreas de interés

Técnico superior	8%
Administración de Empresas	20%
Agricultura	2%
Análisis Financiero	6%
Contable y económica	13%
Turismo	2%
Informática y Tecnológicas	16%
Productiva	3%
Atención al Cliente	13%
Salud	6%
Arte y Belleza	6%
Gastronomía	3%
Otros	2%
	<b>100%</b>

Se ha podido apreciar que los encuestados se inclinan, más por los cursos que tienen que ver con la Administración de Empresas con un dato del 20%, la Tecnología e Informática con un 16%, Atención al Cliente y Contabilidad y económicas Financieras con un 13%, por lo que se sintetiza que están más preocupados por como aprender mas el manejo de sus negocios.

### Las áreas que le interesaría sobre apoyo Técnico

De acuerdo al análisis que se ha efectuado sobre el interés al apoyo técnico se el siguiente cuadro:

**Tabla 5.22** Áreas de interés con apoyo técnico

Técnico superior	8%
Administración de Empresas	20%
Agricultura	2%
Análisis Financiero	6%
Contable y económica	13%
Turismo	2%
Informática y Tecnológicas	16%
Productiva	3%
Atención al Cliente	13%
Salud	6%
Arte y Belleza	6%
Gastronomía	3%
Otros	2%
	<b>100%</b>

### Comentarios adicionales a temas que no se haya mencionado anteriormente

Que las entidades encargadas de la capacitación deberían adoptar un nivel más elevado de profesionales y con mayor experiencia, tomar en cuenta con mayor énfasis en los temas de Tecnología e Informática, en el Tema Financiero, velar porque se tenga ambientes adecuados, para un mejor desarrollo de las actividades de enseñanza, también mencionaron que más importante es adquirir conocimientos más que certificados.

### 5.5 Conclusiones

En la revisión bibliográfica se han establecido estudios precedentes sobre el tema, pero el sector se merece una mayor atención.

El presente estudio aborda el fenómeno en el contexto de una amplia visión, resalta la complejidad de una situación generada por factores, que a su vez son provocados por múltiples causas.

Estos factores pueden clasificarse en externos (exógenos) e internos (endógenos) y actúan e interactúan de manera muy distinta, entre los que pueden considerarse a:

Las condiciones socioeconómicas y políticas del país que influyen en el ámbito comercial; la falta de asesoramiento en las instituciones de tipo Privado como Público y la carencia de políticas internas de las propias unidades comerciales; las características económicas y sociales de los actores (propietarios, usuarios, demandantes del servicio, público en general que esté involucrado); los niveles de endeudamiento financiero con los que las MyPEs, cuentan con terceras personas, quienes otorgan a estos con tasas demasiadas elevadas.

El estudio, al mismo tiempo pone de manifiesto el alto índice de gente joven que no está preparada de acuerdo a las circunstancias comerciales.

Se sugiere, dadas las limitaciones del trabajo, seguir estudiando con mayor profundidad y sistematicidad las raíces del problema, para llegar a conclusiones más contundentes.

En el ámbito interno se requiere establecer mecanismos de capacitación constante a estos sectores y realizar las evaluaciones y seguimientos correspondientes, bajo ciertas modalidades como ser: la influencia de los horario, precio y/o costo, tiempo, y un equipo multidisciplinario de alta calidad, además de tomar la importancia de los lugares, los temas a abordar, mencionar las Becas a otorgar, y otros aspectos

Es importante disponer de un registro de las micros y pequeñas empresas, para contar con una base de datos de quienes fueron capacitadas y asesoradas como también velar la capacitación constante en los nuevos temas que se deben abordar sobre todo cuando existe modificaciones sobre los aspectos contables, económicos, administrativos y legales.

Con un moderno sistema de información sería más fácil analizar a las MyPEs. y realizar por cierto el seguimiento correspondiente sobre las necesidades, y convenios adoptados por la Universidad.

La calidad de la enseñanza, con procedimientos adecuados a las necesidades del sector, es otro aspecto que no se puede descuidar, al igual que la política de perfeccionamiento de las MyPEs sobre los manejos Contables, Financieros, Administrativos como Jurídicos.

Se necesita apoyar más decididamente a las MyPEs. de manera que estas realicen una labor de emprendimientos nuevos y que además permitan lograr una labor social en cuanto a las deficiencias en el empleo.

Es necesario elaborar estudios que posibiliten un análisis mas detallado sobre otros aspectos que son de interés para el desarrollo local y nacional

La solución al problema de la carencia de Profesionales en el ámbito del manejo de las MyPEs., debe y tiene que ser planteada como parte de una estrategia que privilegie el desarrollo humano por encima de cualquier consideración económica de corto plazo.

La Carrera de Contaduría Pública debe analizar su Plan de estudios, de manera que incluya a ésta área en la formación de sus profesionales, debido a su innegable importancia.

El estudio ha cumplido los objetivos previamente definidos a través de los resultados alcanzados, han sido identificados factores relevantes como la falta de capacitación en diferentes áreas.

Respecto a los objetivos ha sido cumplido habiéndose generado información que permite sustentar los resultados alcanzados, dicha información es vertida en la extensión del documento.

## 5.6 Agradecimientos

Los investigadores agradecen a la Dirección de Investigación Ciencia y Tecnología (DICYT) y a la Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca por el apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

## 5.7 Referencias

ALTUVE GODOY, Germán, Alcances de la Administración Financiera en el último cuarto de Siglo, Ediciones del Consejo de Publicaciones de la ULA 2da impresión 1996

ANGELELLI, P. y SOLÍS A. "Políticas de apoyo a la pequeña empresa en 13 países de América Latina". BID, Departamento de Desarrollo Sostenible, diciembre 2002.

ARRIOLA BONJOUR Pedro. Las Microfinanzas en Bolivia: Historia y situación actual. Pedro. 2005

BHATIA, A. "Simplificación de trámites: Estado actual en Bolivia", junio 2002. BID. "Bolivia: Modernización del servicio de registro de comercio". Operación No. ATN/MT-7979-BO, agosto 2002.

CALDERON, F. "Informe de desarrollo humano en Bolivia, 2002", PNUD, marzo 2002.

CUEVAS, J. "El papel de los empresarios en el desarrollo nacional". En: Bolivia: Visiones de futuro, Friedrich Ebert Stiftung / Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (FES-ILDIS), 2002.

GREBE, H. "El crecimiento y la exclusión". En: La fuerza de las ideas, Foro del Desarrollo (Banco Mundial, FES-ILDIS, Instituto Prisma), 2002.

JIMÉNEZ, F. "El sistema tributario y el sector informal en Bolivia". UDAPE, 2001.

MITNIK, F. (Coord.) Políticas y programas de capacitación para pequeñas empresas. Un análisis multidisciplinar desde la teoría y la experiencia (Herramientas para la transformación, 29) Montevideo: CINTERFOR/OIT, 2006. ISBN: 92-9088-201-8

PORRAS, J.I. "Empresarios, acción colectiva y política agrícola en Bolivia y Perú. Una aproximación desde el análisis de los policy networks". [en línea] Disponible en: <http://revista redes rediris.es/webredes/textos/Empregr.pdf>. RODRIK, D. "¿Por qué hay tanta inseguridad económica en América Latina?". Revista de la CEPAL. Núm. 73, abril 2001.

UDAPE. "Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza: Informe de Avance y Perspectivas", agosto 2003. [en línea]. Disponible en: <http://www.udape.gov.bo>.

UDAPE. "Ruta crítica: EBRP, Diálogo y PGDES 2003-2007", 2003. [en línea]. Disponible en: <http://www.ebrp.gov.bo>.

VELAZCO, E. y ZEVALLOS, E. "Construyendo el desarrollo a través de las PYMES. La experiencia boliviana". FUNDES, junio 2003.

VILLEGAS, C. "Exclusión social y pequeños productores urbanos". Naciones Unidas y Ministerio Británico para el Desarrollo Internacional, noviembre 2002.

ZEVALLOS, E. "Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina". Revista de la CEPAL. Núm. 79, abril 2003. <http://www.boliviacompetitiva.org/matriz/4/simplificacion.doc>. <http://www.iadb.org/EXR/doc98/apr/bo7979s.pdf>.

## **Incidencia y nivel de conocimiento de la economía solidaria y el comercio justo en Sucre**

Yusara Camacho, Jessica Arduz, Danitza Gutiérrez y Edwin Mejía

Y. Camacho, J. Arduz, D. Gutiérrez y E. Mejía

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.



## Abstract

The present work of investigation rescues the opinions of the chiefs of family of Sucre as agents of decision, observing the degree of knowledge and effect that they have the products related to the just trade on the familiar economy, opposite to the products that come from other regions of the world across the import.

The topic has relevancy knowing that Bolivia is a producing country of prime matters and that it does not incorporate in the majority of his product sad devalue, and that has big industrial differences with other economies worldwide.

**Keywords:** familiar economy, trade, solidarity

## 6 Introducción

Ante el proceso de la globalización y la evolución de nuevas economías que reflejan los países desarrollados y subdesarrollados. Surgen alternativas de desarrollo socioeconómicos, con el fin de adecuarse a los últimos cambios sociales y monetarios que vive el mundo, entre ellas podemos mencionar a la Economía Solidaria, un enfoque que se constituye como una alternativa al desarrollo humano sustentable, al respeto de la unidad y las políticas de la economía; a las finanzas y a los asuntos laborales, sociales y ecológicos; a la descentralización y a la auto-administración e igualdad de derechos entre los hombres y mujeres; el diálogo social como instrumento clave para enfrentar los problemas económicos-sociales.

Por su parte, el Comercio Justo que significa el precio equitativo, a la calidad y cantidades justas para satisfacer enteramente al cliente y el pago para satisfacer a quien lo produce. De esta manera ambas corrientes se complementan y generan un poderoso comercio alternativo, motivo por el cuál para muchos países, organizaciones, asociaciones, productores, transformadores, empresas de diferentes estructuras y grupos sociales, ya les representa un éxito en sus prácticas comerciales y monetarias, sobre todo a sectores artesanales, ecológicos, humanistas, religiosos y culturales que han logrado conformar la diferentes Plataformas Multisectoriales de Promoción y Desarrollo de la Economía Solidaria (E-S) y el Comercio Justo (C-J).

En el caso de Bolivia, su práctica es tan reciente y poco profundizada, pero gracias a iniciativas de organismos no gubernamentales en coordinación de Microproductores rurales y urbanos, han logrado que nuestro país sea parte de estos nuevas corrientes, con experiencias cortas pero significativas en regiones con pocas ventajas comparativas aparentes. Pero sin embargo si analizamos nuestras culturas y tradiciones ancestrales, estos conceptos de la (ES) y el (CJ), ya se practicaba de forma concreta y acertada cuando nos referimos al “Comercio Comunitario” donde se apreciaba el intercambio de productos a través del (trueque), o también podemos describir a la Auto Ayuda Comunitaria, como la *mink'a*, el *ayni*, etc.

El Comercio Justo ofrece un método sencillo y directo para mejorar la situación de los productores y de los países en desarrollo. Al comprar, ofrecer y promover un producto de Comercio Justo, los consumidores y las empresas pueden desempeñar un papel importante para mejorar el balance global del poder y la riqueza, y todo ello con una sencilla transacción que hacemos a diario.

Al adherirse a las campañas de sensibilización que las organizaciones de Comercio Justo promueven, los ciudadanos pueden ejercer presión sobre las empresas para que actúen de manera responsable con todos los que intervienen en sus actividades, desde los productores hasta los consumidores, y promuevan de esta manera un tipo de producción y de comercialización sostenible desde el punto de vista social, económico y medioambiental. Las campañas de Comercio Justo dan la posibilidad al ciudadano de pedir a los políticos que adopten medidas en el ámbito internacional que garanticen un comercio mundial más justo y más preocupado por las personas.

En ese sentido, durante la investigación se intentará reflexionar acerca de la importancia de estas nuevas alternativas de desarrollo económico, social y cultural que se vienen desarrollando en nuestro país y concretamente en nuestro departamento cuando nos referimos a los productores rurales como las OECAS y las Mypes de la ciudad de Sucre. En ambos sectores, analizaremos el grado de aplicabilidad de estos modelos económicos, sus expresiones positivas y negativas.

## **6.1 Materiales y métodos**

### **Materiales utilizados para el desarrollo de la investigación**

El presente estudio de investigación tomó en cuenta materiales de escritorio básicos tales como hojas bond, cartulinas, marcadores y otros, llegando a utilizar también materiales bibliográficos de consulta que fueron utilizados en su análisis y elaboración.

El detalle presupuestario se lo puede ver en anexos y resalta la preparación de la investigación a efectuarse en la fase final de esta 4ta Feria de Ciencia, Tecnología e Innovación, organizada por la Universidad de San Francisco Xavier de Chuquisaca

### **Metodología empleada en el desarrollo de la investigación**

#### **Tipo de Investigación**

El tipo de investigación a utilizar será exploratoria y descriptiva, realizándose en una primera fase una revisión de documentos relacionados con el Comercio Justo y Economía Solidaria, para luego proceder a recoger información de fuentes primarias que será tabulada y analizada posteriormente.

#### **Métodos a emplearse**

##### **Método estadístico**

El método estadístico será aplicado para el procesamiento, tabulación y sistematización de la información cuantitativa recopilada a partir de la aplicación de diferentes boletas de encuesta.

## Método bibliográfico

La aplicación de este método posibilitará la obtención de información secundaria necesaria para la estructuración del marco teórico, que permitirá tomar conocimiento con mayor precisión respecto al tema de Economía Solidaria y Comercio Justo.

## Método deductivo

Este método permitirá adoptar y emanar decisiones y conclusiones finales globales después de realizar un análisis y evaluación específica y particular de nuestros datos.

## Técnicas a utilizar

### La encuesta

Estará dirigida a recoger opiniones y criterios de la población respecto al Comercio Justo y Economía Solidaria. Se tomarán en cuenta aspectos relacionados con el nivel de conocimiento respecto al tema y la incidencia sobre su economía familiar.

El total de la población proyectada tomada del Instituto Nacional de Estadísticas señala una población de 288283 habitantes para este año 2008, y tomando en cuenta un promedio familiar de 5 miembros tenemos 57657 núcleos familiares en la ciudad de Sucre Urbano. De este total se obtuvo una muestra utilizando la formula de población finita y se obtuvo un total de 381 encuestas a relevar.

## 6.2 Resultados Obtenidos

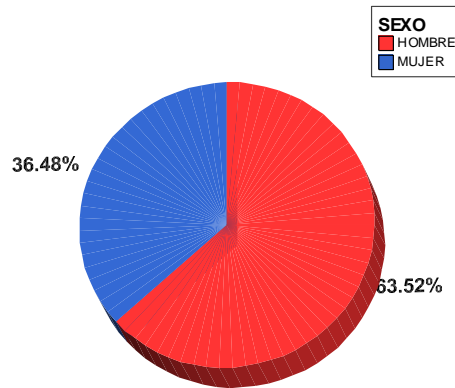
### Población encuestada según Sexo

Tal como se puede apreciar en la siguiente tabla se tomaron en cuenta 381 familias y se encuestó a los padres y/o jefes de familia como tomadores de decisiones en compra de productos.

**Tabla 6.1** Población encuestada según sexo

SEXO			
		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	HOMBRE	242	63.5
	MUJER	139	36.5
	Total	381	100.0

**Figura 6.1** Población encuestada según sexo



La mayor cantidad de encuestados fueron padres de familia tal como se puede ver tanto en la tabla como en el gráfico.

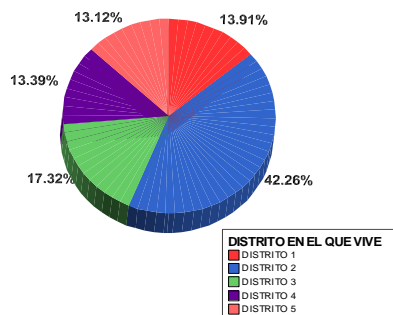
**Población encuestada según Distrito**

La mayor cantidad de encuestas se la realizó en el distrito 2 (42%) y esto corresponde al tamaño poblacional que tiene este distrito y su cobertura geográfica.

**Tabla 6.2** Población encuestada según Distrito

DISTRITO EN EL QUE VIVE			
		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	DISTRITO 1	53	13.9
	DISTRITO 2	161	42.3
	DISTRITO 3	66	17.3
	DISTRITO 4	51	13.4
	DISTRITO 5	50	13.1
	Total	381	100.0

**Figura 6.2**



## Población encuestada según Distrito

### Nivel de conocimiento en el tema de Economía solidaria y Comercio Justo

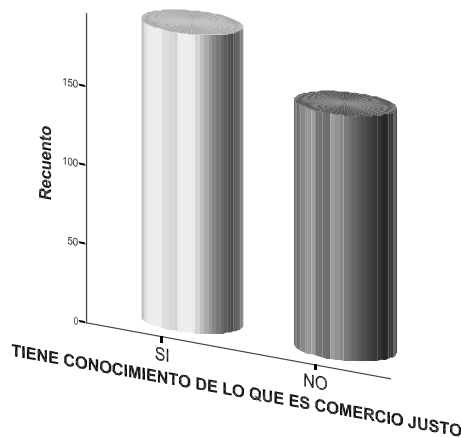
La mayor parte de los encuestados tiene conocimiento de lo que es comercio justo, aunque en muchos de los casos ni siquiera puede expresarlo de la mejor manera.

**Tabla 6.3**

#### TIENE CONOCIMIENTO DE LO QUE ES COMERCIO JUSTO

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	189	49.6
	NO	155	40.7
	Total	344	90.3
Perdidos	Sistema	37	9.7
Total		381	100.0

**Figura 6.3** Tiene conocimiento de lo que es comercio justo



Resulta importante mencionar que un 9,7% no quiso responder por lo que también es posible inferir que no desconoce la importancia del tema en estudio.

### Productos que se consumen y su relación con el Comercio Justo

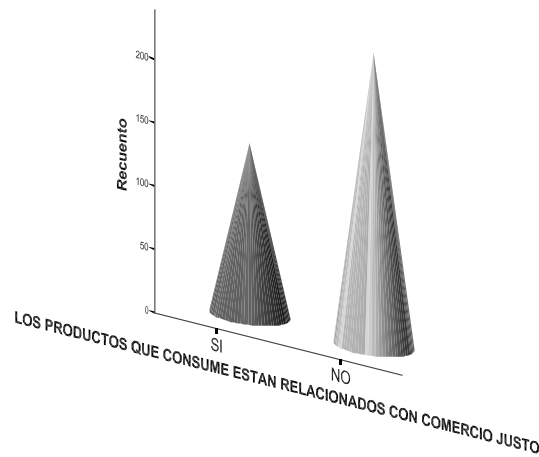
Una gran cantidad de los encuestados afirmó que no consumen productos vinculados o relacionados con el Comercio Justo (60%).

**Tabla 6.4**

**LOS PRODUCTOS QUE CONSUME ESTAN RELACIONADOS CON COMERCIO JUSTO**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	135	35.4
	NO	231	60.6
	Total	366	96.1
Perdidos	Sistema	15	3.9
Total		381	100.0

**Figura 6.4** Los productos que consume están relacionados con Comercio Justo



De las opiniones y respuestas se puede rescatar el criterio de que la mayor cantidad de productos en los mercados locales no comparten el criterio de Comercio Justo.

**Porcentaje promedio aproximado de consumo de productos de CJ**

En este caso se obtuvo un indicador estadístico promedio que es aproximado ya que en muchos caso no se tenía el dato exacto, obteniéndose como porcentaje promedio 39%, que resulta mínimo frente a un amplio 71% de los productos que habitualmente compramos en los mercados y que no incluyen criterios de comercio justo y economía solidaria.

**Tabla 6.5** Porcentaje promedio de consumo de productos de CJ

Estadísticos descriptivos		
	N	Media
PORCENTAJE PROMEDIO DE CONSUMO DE PRODUCTOS DE COMERCIO JUSTO	381	39.42
N válido (según lista)	381	

Este resultado también está respaldado por el anterior cuadro (N° 5) ya que un 60% aproximadamente no consume productos incluidos dentro del comercio justo.

**Conocimiento de empresas que practican el Comercio Justo en Sucre**

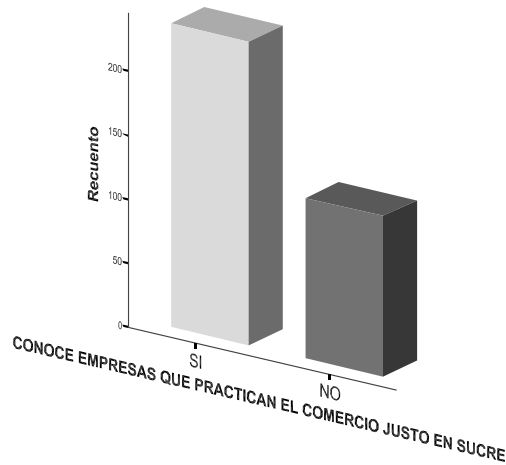
Tal como se puede observar en el siguiente cuadro y gráfico un 62% tiene conocimiento de las empresas que utilizan criterios de comercio justo y un 32% que desconoce.

**Tabla 6.6**

**CONOCE EMPRESAS QUE PRACTICAN EL COMERCIO JUSTO EN SUCRE**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	237	62.2
	NO	125	32.8
	Total	362	95.0
Perdidos	Sistema	19	5.0
Total		381	100.0

**Figura 6.5** Conoce empresas que practican el comercio justo en Sucre



También resulta importante aclarar que en muchos casos si bien se tiene el conocimiento de que empresas tienen relación con el comercio justo por su slogan y logotipos no se tiene un concepto claro de su forma de involucramiento al respecto.

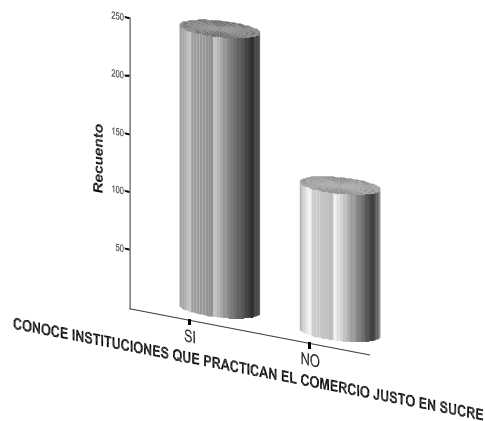
### Conocimiento de instituciones que practican el comercio justo en Sucre

En el caso del nivel de conocimiento respecto de instituciones relacionadas y vinculadas al comercio justo y a la Economía solidaria (ONG's y otras), la mayor parte de los encuestados se puede ver que tiene conocimiento de algunas (63%).

**Tabla 6.7** Conoce instituciones que practican el comercio justo en Sucre

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	242	63.5
	NO	127	33.3
	Total	369	96.9
Perdidos	Sistema	12	3.1
Total		381	100.0

**Figura 6.6** Conoce instituciones que practican el comercio justo en Sucre

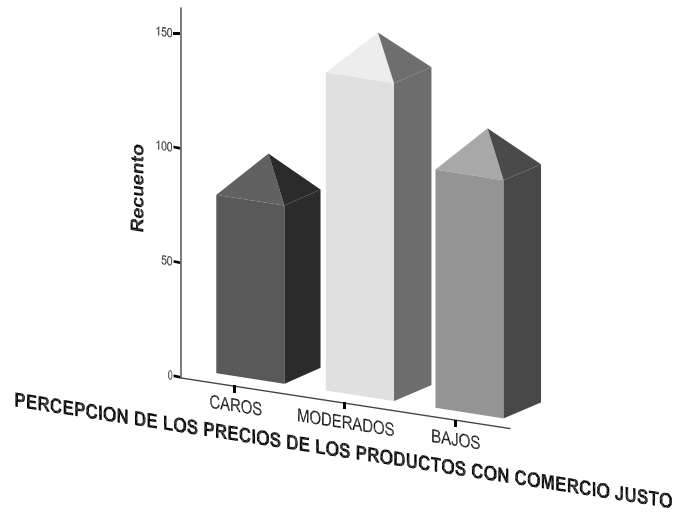


**Tabla 6.8** Percepción de los precios de los productos con comercio justo

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	CAROS	95	24.9
	MODERADOS	156	40.9
	BAJOS	121	31.8
	Total	372	97.6
Perdidos	Sistema	9	2.4
Total		381	100.0



**Figura 6.7** Percepción de los precios de los productos con comercio justo



La mayor parte de los encuestados opina que los precios de los productos con comercio justo son moderados (40%), un 31% opina que son bajos y tan solo un 25% que son caros.

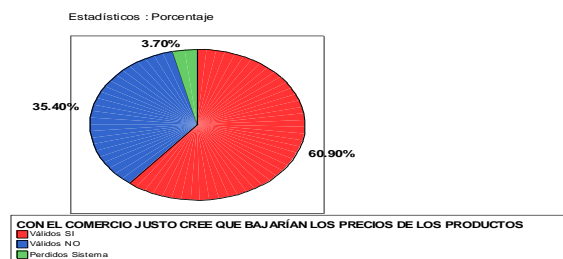
**Percepción del nivel de precios respecto del comercio justo**

Un 61% de los encuestados cree que los precios de los productos con una economía solidaria y comercio justo bajarían y un 35% que no lo haría.

**Tabla 6.9** Con el comercio justo cree que bajarán los precios de los productos.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	232	60.9
	NO	135	35.4
	Total	367	96.3
Perdidos	Sistema	14	3.7
Total		381	100.0

**Figura 6.8** Con el comercio justo cree que bajarán los precios de los productos.



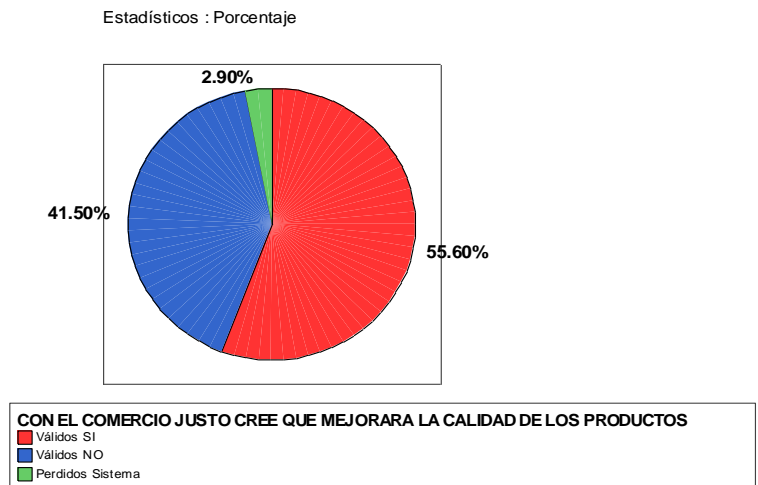
**Percepción de la calidad de los productos respecto del comercio justo**

El 55% de los encuestados opina que la calidad de los productos puede mejorar con una economía solidaria y comercio justo y un 41% que no.

**Tabla 6.10** Con el comercio justo cree que mejorara la calidad de los productos

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	212	55.6
	NO	158	41.5
	Total	370	97.1
Perdidos	Sistema	11	2.9
Total		381	100.0

**Figura 6.9** Con el comercio justo cree que mejorara la calidad de los productos



**Percepción del comercio justo respecto de la industria y economía local**

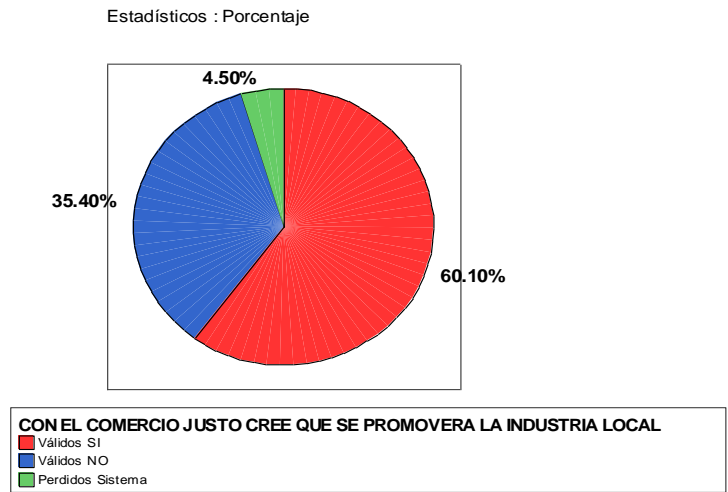
Un 60% de los encuestados opina que sí es posible que mejore la industria y economía local en aplicación de un comercio justo y economía solidaria y un 35% respondió adversamente.

**Tabla 6.11** Con el comercio justo cree que se promoverá la industria local.

**CON EL COMERCIO JUSTO CREE QUE SE PROMOVERA LA INDUSTRIA LOCAL**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	229	60.1
	NO	135	35.4
	Total	364	95.5
Perdidos	Sistema	17	4.5
Total		381	100.0

**Figura 6.10** Con el comercio justo cree que se promoverá la industria local.



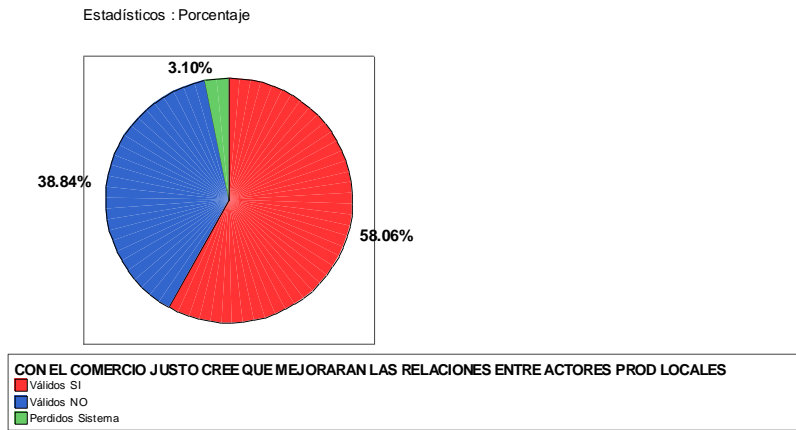
**Percepción de las relaciones entre los actores productivos locales y el comercio justo**

Un 58% de los encuestados afirma que es posible mejorar la relación entre los actores productivos (empresas, instituciones, etc.) con la implantación de una economía solidaria y comercio justo y un 38% afirmó que no.

**Tabla 6.12** Con el comercio justo cree que mejoraran las relaciones entre actores pro locales.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	221	58.0
	NO	148	38.8
	Total	369	96.9
Perdidos	Sistema	12	3.1
Total		381	100.0

**Figura 6.11** Con el comercio justo cree que mejoraran las relaciones entre actores pro locales.



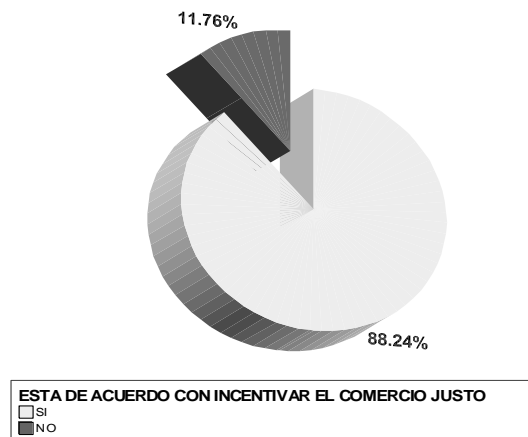
**Opinión respecto de incentivar el comercio justo**

Un 86% de los jefes de familia encuestados opina que sí sería conveniente incentivar y promover el comercio justo y la economía solidaria.

**Tabla 6.13** Esta de acuerdo con incentivar el comercio justo.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	330	86.6
	NO	44	11.5
	Total	374	98.2
Perdidos	Sistema	7	1.8
Total		381	100.0

**Figura 6.12** Esta de acuerdo en incentivar el comercio justo



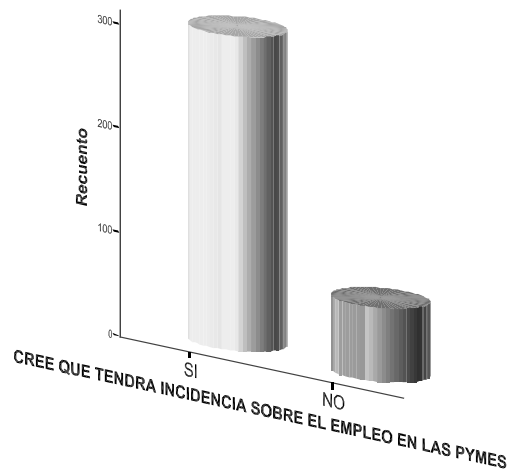
**Opinión respecto de la incidencia sobre la economía del comercio justo**

La mayor parte de los encuestados opina que evidentemente existe una incidencia del comercio justo y la economía solidaria en la economía local.

**Tabla 6.14** Cree que tendrá incidencia sobre economía de Sucre.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	324	85.0
	NO	49	12.9
	Total	373	97.9
Perdidos	Sistema	8	2.1
Total		381	100.0

**Figura 6.13** Cree que tendrá incidencia sobre la economía de Sucre



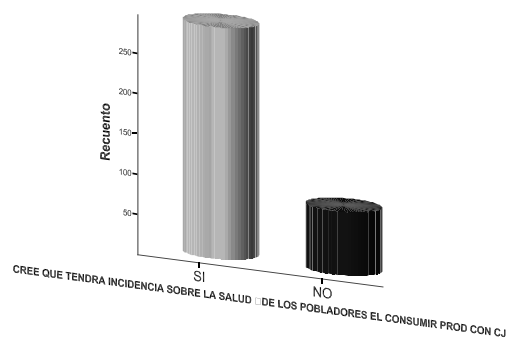
### Opinión sobre la incidencia del comercio justo sobre la salud de los consumidores

Tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro y grafico el 75% de los encuestados opina que sí tiene una clara relación entre el comercio justo y la salud de las personas que compran diferentes productos.

**Tabla 6.15** Cree que tendrá incidencia sobre la salud de los pobladores el consumir pro con CJ.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	288	75.6
	NO	79	20.7
	Total	367	96.3
Perdidos	Sistema	14	3.7
Total		381	100.0

**Figura 6.14** Cree que tendrá incidencia sobre la salud de los pobladores el consumir productos relacionados con el comercio justo



**Opinión respecto de la incidencia del comercio justo sobre el empleo**

Un 79% del total de encuestados opina que si existe una influencia sobre el tema del empleo y el comercio justo y un 18% que niega tal relación e incidencia.

**Tabla 6.16** Cree que tendrá incidencia sobre el empleo en las PYMES.

<b>CREE QUE TENDRA INCIDENCIA SOBRE EL EM PL EO EN L AS PYM ES</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	302	79.3
	NO	71	18.6
	Total	373	97.9
Perdidos	Sistema	8	2.1
Total		381	100.0

**Figura 6.15** Cree que tendrá incidencia sobre el empleo en las PYMES



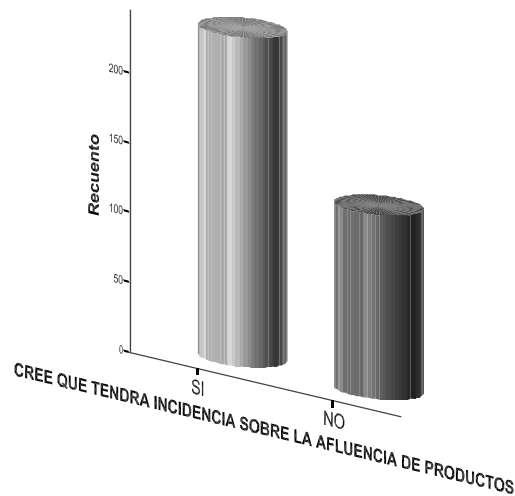
**Opinión respecto de la incidencia del comercio justo sobre la afluencia de productos en los mercados locales**

Un 61% de los jefes de familia encuestados opina que sí hay una incidencia y relación respecto de la afluencia del producto en mercados locales con el comercio justo y economía solidaria.

**Tabla 6.17** Cree que tendrá incidencia sobre afluencia de productos.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	236	61.9
	NO	132	34.6
	Total	368	96.6
Perdidos	Sistema	13	3.4
Total		381	100.0

**Figura 6.16** Cree que tendrá incidencia sobre la afluencia de productos



De la última opinión podemos inferir que la población piensa que al reducir el número de intermediarios con el comercio justo y economía solidaria percibe que es posible mejorar la afluencia de productos en mercados locales.

### 6.3 Discusión

#### Lo rentable versus lo social

En muchos casos la rentabilidad en las empresas es una opción determinante, sin contemplar alternativas que comprendan implicaciones sociales que tomen en cuenta a actores locales, beneficiando a personas nacionales y locales antes que a los internacionales.

El comercio justo y la economía solidaria representa una opción de lograr balancear el factor social de inclusión de productores y empresas nacionales logrando también un beneficio económico, pero además velando por las condiciones que logra el consumidor en la compra de productos.

#### El nivel de competitividad de los productos en el mercado local

Otro de los temas de polémica y discusión es el referido al nivel de competitividad de los productos nacionales con comercio justo respecto de los importados o producidos por otras economías, relación que en muchos casos no es favorable para los productos nacionales que logran mayores costos y precios en los mercados.

Sin embargo tal como se pudo evidenciar en la investigación los consumidores están empezando a percibir el nivel de calidad y los beneficios sobre el tema salud de los productos nacionales y los importados.

## **Tendencias globalizadoras, consumo internacional y factor moda**

Finalmente otro de los temas que genera discusión es el referido a las tendencias mundiales que determinan el consumo de determinados productos que se ven reforzados por el factor publicitario de las grandes cadenas de comunicación y que en muchos casos perjudican el consumo de productos nacionales, que incluso tienen mejores propiedades y características que los anteriormente mencionados.

### **6.4 Conclusiones**

Del diagnóstico levantado se puede concluir que no hay una buena promoción y difusión de lo que es el Comercio Justo y la Economía Solidaria, factor que en muchos casos perjudica la búsqueda de alternativas de consumo entre la población.

La mayor cantidad de productos en los mercados locales no está relacionado al comercio justo por lo que se hace restrictivo su consumo.

En Sucre todavía son muy pocas las empresas que tienen el sistema de comercio justo y Economía solidaria o están vinculadas con ella, siendo más las instituciones como ONG's y otras.

Los precios de los productos vinculados al comercio justo son percibidos todavía como altos en relación con los otros productos existentes en los mercados.

Existe una opinión favorable respecto de implantar un sistema de comercio justo respecto de: la calidad a lograr por los productos, la conveniencia de los precios respecto de los consumidores, las virtudes en el área de salud, la generación de fuentes laborales, la afluencia de productos en el mercado y la influencia sobre la economía local en general.

Todavía nuestra economía es muy frágil y poco competitiva frente a productos que nos llegan del exterior y son fuertemente favorecidos por la publicidad principalmente televisiva y el factor moda.

### **6.5 Agradecimientos**

Los investigadores agradecen a la Dirección de Investigación Ciencia y Tecnología (DICYT) y a la Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca por el apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

### **6.6 Referencia**

CAINCO (2004): Foro: Responsabilidad Social de la Empresa, ¿costo o beneficio?, Santa Cruz, octubre.

CIOEC (2004), Agenda para el desarrollo estratégico de las OECAs, cuarta edición, La Paz.



CIOEC-BOLIVIA, Boletines Informativos (2004, 2005): “Eco de las OECAs”, N° 20 año 2004.

Fondo Multilateral de Inversiones, Responsabilidad Social Empresarial, Directrices para propuestas de nuevos proyectos, New York - USA. En: [www.iadb.org](http://www.iadb.org).

Frers, Gabriela. “Manual de Economía Solidaria y Comercio Justo”. Areguá, 2.005

FUNDES (2002): Programa Mejoras de las Condiciones del Entorno Empresarial, Santiago de Chile.

INE (2006-2007): Anuario Estadístico

Otero, Ana Isabel. “Análisis y posicionamiento del comercio justo y sus estrategias”.

[http://www.setem.org/madrid/comercio\\_justo/historia.htm](http://www.setem.org/madrid/comercio_justo/historia.htm)

<http://www.comerciojusto.com.mx>

<http://www.comerciojusto.org>

[www.cedib.org/](http://www.cedib.org/)

[www.intermonoxfam.org/](http://www.intermonoxfam.org/)

[www.e-comerciojusto.org/](http://www.e-comerciojusto.org/)

[www.eurosur.org/](http://www.eurosur.org/)

[www.fairtrade.net/](http://www.fairtrade.net/)

[www.tiendacomerciojusto.cl/](http://www.tiendacomerciojusto.cl/)

## **Influencia de los servicios financieros en el incremento de los ingresos de las MYPES del municipio de Sucre**

Jhonny Calderón, Katherine Ferrufino y Zamuel Gonzales

J. Calderón, K. Ferrufino y Z. Gonzales

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.

## Abstract

This project studied and analyzed the influence of the financial services, revenue growth from Sucre Municipality. Many techniques were used such as: The survey questionnaire, in addition to previous data collection related to the research topic. Analysis results were conducted and were determined the impact on these entities have different income and certain primordial Mypes (medium and small companies) when obtaining credit factors, opening current accounts , fixed deposits are also identified and savings .

Finally, some advantages and disadvantages to both forms of operationalization financial institutions such as the Municipality of Sucre Mypes feature was identified. We determinate that a great percent of Mypes in Sucre city, they depend of the services that these financial institutions offer to enlarge its income level. Moreover, it will help to execute operations in a safe and continuous way.

## 7 Introducción

El Sistema financiero en Bolivia está constituido por instituciones bancarias, compañías de seguros, fondos de pensiones, fondos financieros privados y agencias corredoras de Bolsa. Sin embargo, la mayoría de las operaciones financieras están dadas por pequeños productores, organizaciones y gente que utiliza este sistema para ahorrar u obtener recursos para el financiamiento de alguna actividad que realizan.

El sector de los servicios financieros desempeña una función decisiva en cualquier economía moderna. El conjunto de las entidades que constituyen el sistema financiero de un país, puede considerarse “el cerebro de la economía”, que atiende lo principal de sus necesidades respecto de numerosas funciones.

Entre esas funciones figuran: facilitar las transacciones en la economía (intercambios de bienes y servicios); movilizar el ahorro (para lo cual las vías serían mucho más limitadas de otro modo); asignar recursos de capital (en particular para la financiación de inversiones productivas); la vigilancia de los encargados de la gestión (a fin de que los fondos asignados tengan el destino previsto); y la conversión de los riesgos (reduciéndolos mediante la agregación y poniéndolos a cargo de quienes están más dispuestos a soportarlos).

En Bolivia, el sector de los servicios financieros comprende habitualmente bancos, compañías fiduciarias y crediticias, cooperativas de crédito, compañías de seguros de vida y de enfermedad, las compañías de seguros generales, agentes y bolsas de valores, compañías de fondos de inversión, fondos de pensión, las sociedades financieras y empresas de arrendamiento financiero, agentes y corredores de seguros y una multiplicidad de proveedores de servicios auxiliares, como los asesores financieros independientes, los actuarios y los intermediarios.

El acceso a los servicios que prestan las entidades financieras, en la antigüedad era muy restrictivo y limitante tal vez para todos los sectores de la economía e incluso para llegar a todos los niveles de la sociedad; esto debido a las muchas exigencias y garantías que se solicitaba en las entidades bancarias y financieras.

Con la apertura de muchos fondos financieros, la aparición de ONG's y Cooperativas de ahorro y crédito, las restricciones, garantías y avales para el acceso a estos servicios se ampliaron llegando a todos los sectores sociales, principalmente a los sectores productivos.

Los que antes no podían o tenían posibilidades para acceder a estos servicios ahora tan solo con una garantía personal o con la garantía de los mismos bienes pueden acceder a créditos principalmente, que posibilitan la mejora de sus negocios. Viendo no solo la ampliación de servicios financieros sino también la posibilidad de que estos servicios se encuentren a la mano del cliente, es que muchas instituciones financieras han ampliado su cobertura y campo de acción llegando con sus servicios al área rural, donde se ha tenido mucha aceptación principalmente por las organizaciones económicas campesinas quienes ahora con las facilidades que brindan estas entidades han mejorado su capital de trabajo y por ende mejorado su producción, dándole una nueva visión a la economía local (del municipio) e incluso nacional.

## **7.1 Antecedentes**

En el Sistema Financiero boliviano operan 12 mutuales, 24 cooperativas de ahorro y crédito, 8 fondos financieros, 2 Almacenes Generales de Depósito, una Empresa de Arrendamiento Financiero, una Cámara de Compensación, dos Burós de Información Crediticia y la Nacional Financiera Boliviana S.A.M. (entidad de segundo piso).

Estas entidades ofrecen servicios financieros, a la comunidad en su conjunto pero sus orígenes se dieron en el Banco Central de Bolivia, creado el 20 de Julio de 1928, tuvo como su antecesor al Banco de la Nación Boliviana que pasó sus activos y pasivos a la nueva institución. Desde entonces el desarrollo del banco está muy ligado a la historia política y económica de país, en el contexto sudamericano y mundial.

La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI) es la institución del Estado Plurinacional de Bolivia que Regula y Supervisa el funcionamiento de las entidades bancarias, cooperativas, mutuales, fondos financieros, y entidades que operan con valores, las que conforman el Sistema Financiero Boliviano.

Entidades de Intermediación Financiera es la denominación que reciben las instituciones financieras autorizadas por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI), para realizar operaciones de captación de ahorro y colocación de créditos.

Estas entidades pueden ser:

- Bancos.
- Fondos Financieros Privados.
- Mutuales de Ahorro y Préstamo.
- Cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertos o Societarios.
- Instituciones Financieras de Desarrollo.

Las principales operaciones que las entidades de intermediación financiera pueden realizar, de acuerdo con la Ley de Bancos y Entidades Financieras, son: Operaciones Pasivas, Operaciones Activas, Operaciones Contingentes, Operaciones de Administración.

El sistema Financiero en la Ciudad de Sucre se regula y supervisa a las Entidades Financieras Bancarias y No Bancarias a través de la ASFI. Funcionando las siguientes entidades:

**Tabla 7.1**

<b>Bancos</b>
Banco nacional de bolivia s.a
Banco union s.a
Banco mercantil santa cruz s.a
Banco bisa s.a
Banco ganadero s.a
Banco los andes pro credit s.a
Banco fie s.a
Banco sol s.a
Banco de crédito de bolivia s.a
Fondos financieros privados
Eco futuro s.a
Prodem s.a
Fortaleza s.a
<b>Mutuales de ahorro y prestamo</b>
La plata
<b>Cooperativas de ahorro y credito abiertas</b>
San roque ltda.
Cooperativas de ahorro y credito societaria
El buen samaritano ltda.
Juan bosco ltda.
Magisterio rural de chuquisaca ltda.
<b>Instituciones financieras de desarrollo</b>
Creceer
Pro mujer
Fubode

Por otra parte la economía de los municipios que tienen acceso a Servicios Financiero, como el caso de Monteagudo, es muy diferente a la economía de los municipios que no cuentan con estos. La dinámica económica en estos es más activa, tienen conocimiento de los servicios que ofrecen las entidades financieras, los miembros de las organizaciones tienen una cultura organizacional mucho más desarrollada, el nivel de ahorro es mayor y se colaboran entre sí.

La Micro y Pequeña Empresa (Mype) tiene una importancia fundamental en la generación de empleo y constituye uno de los actores principales en el crecimiento de la economía boliviana.

## 7.2 Materiales y metodología.

Las estrategias y métodos que se utilizara para realizar la investigación serán:

**Encuestas:** Se realizaran diferentes encuestas con preguntas cerradas a terceras personas que demuestren capacidad para la creación de nuevas Mypes obteniendo de esta manera el grado de información que tienen de los servicios financieros además de sus beneficios.

## 7.3 Resultados obtenidos

**Tabla 7.2** Los años de creación de la Mypes oscila entre:

Años de creación			
1 a 5	6 a 10	11 a 15	16 en adelante
48			
2	8	26	12
4%	17%	54%	25%

De acuerdo a datos obtenidos podemos observar que en gran mayoría las Mypes del municipio de Sucre cuentan con una antigüedad de 11 a 15 años (54%), seguido de Mypes con antigüedad de 16 años en adelante (25%), Mypes con una antigüedad de 6 a 10 años con un 17% y Mypes con 1 a 5 años de creación con un 4% entonces podemos ver que sucre cuenta con Mypes que en gran mayoría ya se encuentran totalmente establecidas en el mercado.

**Tabla 7.3** Actividad principal a la que se dedica

Activ. Principal		
Indus.	Comer.	Serv.
48		
16	12	20
33%	25%	42%

Según al grafico obtenido de encuestas realizadas se puede ver que se tiene una gran concentración en Mypes del sector de servicios (42%) debido principalmente a las necesidades del mercado además de la situación económica en la cual se desarrolla en municipio de Sucre. Por otro lado vemos que el sector industrial cuenta con un 33% ocupando de esta manera el segundo lugar en actividades principales y por ultimo el sector comercial con un 25%; esto se debe a como mencionamos anteriormente a la situación económica en la cual se desarrollan estas microempresas y en la cual se encuentra el Municipio de Sucre.

**Tabla 7.4** entidad financiera con la que trabaja

<b>Bancos</b>								
<b>Bnb</b>	<b>Mercantil</b>	<b>Bcp</b>	<b>Sol</b>	<b>Unión</b>	<b>Fie</b>	<b>Ganadero</b>	<b>Los andes</b>	<b>Bisa</b>
<b>82</b>								
14	12	14	4	10	6	8	12	2
17%	15%	17%	5%	12%	7%	10%	15%	2%

**Tabla 7.5**

<b>F.f.p</b>			
<b>Prodem</b>	<b>Eco fut.</b>	<b>Fortaleza</b>	<b>Fassil</b>
13			
10	1	1	1
77%	8%	8%	8%

**Tabla 7.6**

<b>Cooperativas</b>					
<b>Buen sam.</b>	<b>Mag. Rural</b>	<b>S. Roque</b>	<b>Juan bosco</b>	<b>La trinidad</b>	<b>Catedral</b>
0					
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0

**Tabla 7.7**

<b>Mutuales</b>
La plata
0
0

**Tabla 7.8**

<b>ONG'S</b>			
<b>Aned</b>	<b>Promujer</b>	<b>Creceer</b>	<b>Fubode</b>
2			
		2	
		100%	

Analizando los gráficos anteriores podemos observar que las entidades que mas apoyo brindan a las Mypes son los bancos, especialmente se ve una inclinación hacia el banco BNB (con un 17% debido a distintos factores como por ejemplo el nivel de confianza que se tiene para con el banco por el prestigio con que este cuenta) y el Banco BCP (con un 17% ya que este se especializa en la otorgación de créditos). Seguidamente el Banco Los Andes y el Banco Mercantil Santa Cruz, el Banco Unión con un 12%, el Banco Ganadero con un 10%, el Banco FIE con un 7%, el Banco Sol con un 5% y por último el Banco Bisa con un 2%.

Muy pocas Mypes acuden a fondos Financieros Privados en el cual se destaca Prodem, solo una Mype cuenta con servicios de ONG's y ninguna acude a mutuales. Estas inclinaciones o preferencias se debe principalmente al nivel de confianza que tienen las personas para con los bancos ya que estos cuentan con más años de trabajo en el mercado, además que otorgan mayores facilidades a los clientes.

**Tabla 7.9** Servicios Bancarios con los que cuentan las Mypes

Servicios Bancarios						
C. de ahorro	DPF	Créditos	Cta. Corriente	Cta SAFI	Transf.	Giros
<b>94</b>						
<b>40</b>	<b>6</b>	<b>32</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	
<b>43%</b>	<b>6%</b>	<b>34%</b>	<b>13%</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>	

De acuerdo a los datos obtenidos de encuestas realizadas se puede observar que en cuanto a servicios bancarios los gerentes o propietarios de las Mypes tienden mayormente a optar por las cajas de ahorro (43%) ya sea por el pago de mayores tasas de interés en relación a las cuentas corrientes u otros factores. Por otra parte del 100% de Mypes que se tomó en cuenta en el tamaño de la muestra un 34% cuentas con créditos obtenidos principalmente para cubrir gastos de operación e inversión en capital, un 13% posee cuentas corrientes, un 6% cuentan con DPF debido a la imposibilidad de mover saldos, un 2% tanto para las cuentas SAFI como para las transferencias. No se observó la realización de giros o remesas. Esta clara inclinación a la cajas de ahorro se debe a las diferencias en cuanto a tasas de interés ofrecidos en cajas de ahorro en comparación con las cuentas corrientes o de la imposibilidad de mover saldos o efectivo en los depósitos a plazo fijo.

**Tabla 7.10**

Servicios NO Bancarios.	
Pag. Imptos	Pag. Serv. Básicos
48	
14	34
29%	71%



En cuanto al uso de servicios no bancarios por parte de las Mypes un 71% utilizan entidades bancarias como medio de pago de servicios bancarios y un 29 % utilizan estas entidades para realizar sus pagos de impuestos. Según a encuestas y entrevistas realizadas esto se debe principalmente a las preferencias por pagar de manera personal sus impuestos y así evitar futuros errores u omisiones. Por otra parte recurren en mayor porcentaje a entidades financieras para el pago de servicios básicos por comodidad.

**Tabla 7.11** Monto del crédito que obtuvo( \$)

<b>Monto del crédito</b>			
<b>100 a 5000</b>	<b>6000 a 10000</b>	<b>11000 a 20000</b>	<b>21000 adel.</b>
34			
	22	6	6
	65%	18%	18%

Según al grafico obtenido se puede observar que en gran porcentaje las Mypes tienden a obtener créditos entre 6.000.- a 10.000.- dólares americanos (65%), un 17% de Mypes obtienen créditos de 11.000.- a 20.000.- dólares americanos y un 18% obtienen créditos de 21.000.- dólares en adelante. Cabe recalcar que muchas Mypes presentan índices de altos endeudamientos e incluso algunas presentan sobreendeudamiento por la diversidad de créditos con los que cuentan en más de una entidad financiera. Se puede observar una tendencia a la obtención de créditos de Sus 6.000.- a 10.000.- debido a los niveles de flujos de efectivo o tamaños de las microempresas, además que prefieren obtener créditos a corto plazo por las tasas de interés y facilidades ofertadas.

**Tabla 7.12** Tasa de interés de obtención de crédito %

<b>Tasa de interés del crédito</b>			
<b>1 a 6</b>	<b>7a 12</b>	<b>13 a 17</b>	<b>18 adel.</b>
36			
8	26	2	
22%	72%	6%	

Se puede ver una concentración en créditos obtenidos de un 7 a un 12% de interés (72%), lo cual se debe principalmente a el destino de los créditos que se obtuvieron; seguidamente con un 22% de créditos obtenidos a una tasa de interés de 1 a 6% ocupando un segundo lugar ya que estos créditos en su mayoría fueron obtenidos para la compra de viviendas para la realización de sus operaciones de las Mypes. Por ultimo con un 6% los créditos obtenidos a una tasa de interés del 13 al 17%. No se presentan créditos obtenidos a tasas de interés de un 18% en adelante. Esto se debe principalmente al destino de los créditos que se obtuvieron, a las tasas de interés ofertadas, a los plazos otorgados y a las necesidades de cada Mype.

**Tabla 7.12** Plazo de obtención del crédito

Plazo del crédito			
1 a 5	6 a 10	11 a 15	20 adel.
34			
18	12		4
53%	35%		12%

Según datos obtenidos se puede observar que las Mypes optan por sacar créditos a corto y mediano plazo, es decir, de 1 a 5 años (53%). Por otra parte créditos obtenidos a un plazo de 6 a 10 años cuenta con un 35% y por ultimo la existencia de créditos obtenidos a más de 20 años plazo con un 12%. Créditos obtenidos a plazos de 11 a 15 años no cuenta con un porcentaje por lo cual no figura en el gráfico. Estos porcentajes se deben a los destinos de los créditos lo cuales presentan plazos determinados en las entidades financieras, a la rotación de su efectivo ya que esta tiende a ser mas rápida y al nivel de ingresos que generan de esta manera prefieren deudas a corto y mediano plazo.

**Tabla 7.13** El crédito obtenido se destinó a

Destino del Crédito					
Cap. Operación	Cap. Inversión	Pag. Deudas	Consumo	Vivienda	Otros
34					
18	6		6	4	
53%	18%		18%	12%	

De acuerdo a los resultados obtenidos de encuestas realizadas a distintas Mypes del municipio de Sucre se puede observar que muchas de estas Mypes tienden a obtener créditos destinados a capitales de operación (53%). Un 18% de las Mypes obtienen créditos con destino a consumo, créditos destinados a capital de inversión con un 17% y créditos destinados a la adquisición de viviendas cuenta con un 12%. No se cuenta con porcentajes en la obtención de créditos destinados al pago de deudas y otro tipo de destinos. Esto se debe a que las Mypes requieren de efectivo para la realización de sus actividades de manera normal para lo cual recurren a prestamos para capital de operación, adquisición de activos fijos ya sea para la implementación de nuevas sucursales o para la reposición de activos desechados.

**Tabla 7.14**

<b>Atención</b>				
Exc.	M. Buena	Buena	Reg.	Mala
40				
4	18	16	2	
10%	45%	40%	5%	

**Tabla 7.15**

<b>Rapidez</b>				
Exc.	M. Buena	Buena	Reg.	Mala
40				
2	12	20	6	
5%	30%	50%	15%	

**Tabla 7.16**

<b>Localización</b>				
Exc.	M. Buena	Buena	Reg.	Mala
38				
8	12	16	2	

**Tabla 7.17**

<b>Facilidades</b>				
Exc.	M. Buena	Buena	Reg.	Mala
40				
6	4	24	6	
15%	10%	60%	15%	

De acuerdo a los distintos datos obtenidos observamos que en cuanto a la variable atención al cliente que las distintas entidades financieras brindan a las Mypes del municipio de Sucre se obtiene una 45% en una calificación de “Muy Buena” lo que no indica que las entidades financieras otorgan una buena atención hacia las Mypes, la calificación “Buena” cuenta con un 40%, con un 10% la calificación “Excelente” y la calificación regular cuenta con un 5%.

En cuanto a la variable rapidez en la aceptación de créditos se cuenta con un 50 % en una calificación “Buena” lo cual si bien es un resultado positivo las entidades financieras deben de tener mucho cuidado ya que esta es una variable importante a la hora de la obtención de créditos para Mypes, la calificación “Muy Buena” cuenta con un 30%, con un 15% la calificación “Regular” y con un 5% la calificación “Excelente”

La variable localización, es decir, la ubicación de la entidad financiera a la cual acuden se obtuvo un 42% en una calificación “Buena”, con un 32% la calificación “Muy Buena”, con un 21% la calificación “Excelente” y por ultimo con un 5% la calificación “Regular”.

La variable facilidades para la obtención de créditos cuenta con 60% en cuanto a una calificación “Buena”, las calificaciones “Excelente y Regular” cuentan con un 15% y la calificación “Muy Buena” con un 10%. En ninguna de las variables se presentaron porcentajes en los rangos de calificación “Mala”.

Esto se debe al nivel de capacitación del personal con el que cuentan la entidades financieras en cuanto a la variable de atención al cliente, a los niveles de análisis y departamentos por los cuales debe pasar una solicitud de crédito en cuanto a la rapidez, en cuanto a la ubicación de las entidades financieras estas se encuentran ya sea en el centro de la ciudad o el mercado campesino ya que estas zonas son las que cuentan con mayor movimiento económico. Por ultimo la variable de facilidades otorgadas depende mucho de las políticas de seguridad de las entidades financieras.

## **7.4 Discussion**

Los datos obtenidos de las encuestas realizadas a distintas Mypes del Municipio de Sucre muestran la clara dependencia de sus microempresas para con los servicios financieros que se ofrecen ya que constituye un elemento primordial para al realización de sus actividades de manera continua y segura.

Entre los servicios financieros más importantes que contribuyen al incremento de los ingresos de las Mypes del Municipio de Sucre se encuentran: la otorgación de créditos ya sea para financiar gastos de operación, capital de inversión y otros, la apertura tanto de cajas de ahorro, depósitos a plazo fijo como de cuentas corrientes.

En cuanto a la otorgación de préstamos cabe recalcar que muchas de estas microempresas optan por una financiación a corto plazo y en algunos casos se observa que dichas Mypes cuentan con distintos tipos de créditos en diferentes entidades financieras, lo cual provoca que no puedan cubrir con sus pagos y para solucionar este problema recurren a otro préstamo, volviéndose así esta situación una cadena y provocando el estancamiento o la quiebra de estas microempresas especialmente de las que se empiezan a formar.

Por ultimo en base a ciertas entrevistas realizadas se puede observar que muchas entidades bancarias no están especializadas en la otorgación de microcrédito, de las cuales muchas de estas se encuentran en el proceso de capacitación de su personal para así poder responder a las necesidades de estas microempresas.

## 7.5 Conclusiones

En conclusión al trabajo de investigación realizado se puede determinar que en un gran porcentaje las Mypes del Municipio de Sucre dependen de los servicios que brindan las entidades financieras para elevar su nivel de ingreso y además para realizar sus operaciones de forma continua y segura. Muchas de estas Mypes cuentan con créditos con la finalidad de financiar no solo sus operaciones cotidianas, sino también para la expansión de sus medianas y pequeñas empresas. Otras si bien no requieren de este servicio poseen ya se cuentas corrientes o cajas de ahorro ya que como mencionamos anteriormente son servicios primordiales con los que debe contar una Mype para la realización de sus actividades de manera normal y segura.

En cuanto a los factores a la hora de elegir una u otra entidad bancaria se notó de una manera muy marcada que muchas de las Mypes toman en cuenta ciertos factores, como ser: en primer lugar la tasa de interés ya sea para la obtención de un préstamo, para depósitos a plazo fijo o para la apertura de cajas de ahorro y cuentas corrientes. En un segundo lugar se encontraría factores de rapidez en cuanto a otorgaciones de crédito y atención al cliente puesto que estas empresas requieren de efectivo al instante y una demora ya sea de horas, días o semanas supone una pérdida de oportunidades de crecimiento.

Por ultimo otro factor muy importante seria las facilidades que las entidades financieras otorgan a sus clientes y en especial a las Mypes que son estas las que necesitan mayores impulsos, ahora si bien se debe de tener cierto margen de facilidades otorgadas a las Mypes también se debe de evaluar detalladamente sus capacidades de pago ya que la otorgación de créditos por encima de sus capacidades de pago les provocaría una quiebra en ves que su crecimiento.

## 7.6 Agradecimientos

A nuestra querida facultad, en especial a la Carrera de Administración Financiera por el cálido acogimiento que nos brinda día a día.

A nuestros docentes, a nuestra querida Lic. Jimena Cuellar Calderón por todos los conocimientos impartidos y por aquellos consejos que no quedaran en el olvido.

A nuestros padres y amigos por su apoyo incondicional

## 7.7 Referencias

Ezequiel Ander – EGG, Técnicas de Investigación Social. Editorial Humanitas

Lic. Victor Hugo Torrez Mogro – Gestion de Servicios Financieros.

Univ. Marcia Neiza Quinteros Barrios – “ Analisis de la situación de los microcréditos, otorgados por los bancos con relación a los que otorgan entidades financieras en la Ciudad de Sucre”.

<http://usfx.info/contaduria> consultada en fecha 23-02-12

<http://www.udape.gob.bo/portales> consultada en fecha 05-03-12

## **Inserción de una unidad de monitoreo y evaluación del ciclo de gestión de proyectos sociales en el municipio de Sucre**

Leonor Caraballo, Alexander Flores, Paulino Padilla, Carol Ríos e Inés Velásquez

L. Caraballo, A. Flores, P. Padilla, C. Ríos e I. Velásquez

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.  
morena\_24@hotmail.com

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.

## Abstract

The evaluation of the projects context even in the politics publics, such as the initiatives of the civil society have as operational tools for programs or projects. The problems or social needs are translated into these operational tools. This research paper was made in base to surveys, questionnaires to every representative from every quarter of the district of Sucre, at the same time it was made a constantly follow to arrive to the prime goal and show the issues and limits institutional which generate petition of professionals in the area of public gestion in Sucre. In an optic of effectiveness, efficiency, equity and social participation into the monitoring and evaluation of project initially is contextualized within the framework of public politics and in particular those relating to social problems or needs and development concrete actions and made effective the relation Civil Society – State- Development, because the socials actors would be protagonists of their own destiny achieving a truth democratize in taking of decisions for the Municipally and National.

The training of professionals in programming and social assessment involves the ability to formulate and evaluate projects, within the framework of the need to optimize, through programs and projects, public resources.

It is very important to comply completely from the cycle of projects that made better the satisfy of the truth needs of the population being the end of the goal of the public precinct.

Finally, we characterized the performance of the evaluative models in the social sectors, with reference to their special features for an adequate evaluation, being more effective with an instance specifically responsible for monitoring and evaluation of the project management cycle.

## 8 Introducción

Debido a los efectos del crecimiento y mayor desarrollo que las Instituciones Públicas han experimentado en los últimos años, a la consolidación de un espacio globalizado, así como a la presencia de nuevos lineamientos Nacionales, las instituciones enfrentan en la actualidad desafíos de alta complejidad y a partir de la vigencia de la ley de Participación Popular (Ley N° 1551 de 20 de Abril de 1994) el Gobierno Central otorga nuevas y mayores responsabilidades, competencias, obligaciones como también recursos económicos por concepto de coparticipación tributaria a los Municipios, los cuales son invertidos a través de la ejecución de proyectos en coordinación con la gestión y ejecución de planes y programas, con el objetivo de satisfacer las grandes y múltiples necesidades de sus habitantes para el vivir bien.

Los Gobiernos Municipales para una mejor administración y una distribución transparente de los recursos económicos, lo hacen a través de la elaboración del PDM (Plan de Desarrollo Municipal) y de la POA (Programación Operativa Anual); los cuales están enmarcados en una planificación participativa (Principal instrumento de desarrollo regional) mediante cumbres, con autoridades y representantes de todo el Municipio, donde manifiestan y dan a conocer la oferta y demanda de sus necesidades, a partir de ello se pretende alcanzar el desarrollo sostenible del Municipio.

Si bien los proyectos son insertados en la POA para su ejecución durante el periodo que corresponde, los cuales según Resolución del Concejo Municipal, en su Artículo Primero manifiesta; “institucionalizar la metodología del ENFOQUE DEMANDA CALIFICADA en las etapas de pre inversión e inversión de proyectos a partir de la vigencia de la resolución, en el ámbito Municipal (sea por administración directa o por terceros)”.

También manifiesta en su Artículo Segundo que, “la inclusión de los elementos de la metodología del Enfoque Demanda Calificada en los pliegos de especificaciones deberá hacerse de manera obligatoria por las entidades contratantes (Ejecutivo Municipal, ONGs. Y otros)”. En su Artículo Tercero, manifiesta que, “el Gobierno Municipal, el Comité de Vigilancia, la Centraria, los dirigentes de las comunidades, juntas vecinales y la sociedad civil en su conjunto quedan encargadas de hacer el seguimiento y control de la aplicación de los procesos que implica la metodología del Enfoque Demanda Calificada”, son producto de un proceso Municipal.

### **8.1 Antecedentes**

Durante gestiones anteriores Bolivia, para una mejor inversión de sus recursos vino realizando diferentes planificaciones, buscando diferentes estrategias, métodos y otros programas de desarrollo, ante esto surge la necesidad de delegar atribuciones, organizándose en diferentes competencias. Para cumplir con la eficiente inversión de los recursos se hace estudio de políticas que coadyuven a la buena administración tal es el caso del enfoque demanda calificada.

El desafío consiste no solo partir de una demanda, se trata de mantener un “apego” y vinculación a ésta durante todo el proceso de duración de un proyecto. Se trata de que el grupo o comunidad interesada cuente con herramientas e Instrumentos para verificar la permanencia de la genuinidad de su demanda. (Enfoque Demanda Calificada: ÁTICA, Pág. 3.)

Según la Lic. Janneth Mónica Thompson Baldiviezo en su libro “ciclo de gestión de proyectos” indica que los proyectos siguen un ciclo que consiste en: Idea, Diseño, Ejecución y Evaluación, dentro de los cuales también se encuentran los ciclos de la Metodología “Enfoque Demanda Califica”. En los que estará basado el presente trabajo de investigación.

Para el cumplimiento de lo anteriormente mencionado surge la idea de la creación de una unidad específica de monitoreo y evaluación del ciclo de gestión de proyectos sociales logrando así una eficiente administración en la inversión pública.

### **8.2 Planteamiento del problema**

En base a la Normativa de Inversión Pública, todas las Instituciones del sector público (Municipalidades), están obligados a ejecutar los recursos económicos, en base a proyectos, con el propósito de mejorar las condiciones de vida o solucionar problemas de la población; cuyo diseño deberá ser resultado de un proceso participativo, constituyéndose el grupo beneficiario en el principal actor, quienes definen las líneas de acción.



En la actualidad en la Municipalidad de Sucre, la ejecución de los recursos económicos de que dispone (COPARTICIPACIÓN TRIBUTARIA, IDH, HIPIC II, RECURSOS PROPIOS Y OTROS), realiza a través de proyectos dirigidos al sector salud, educación, infraestructura productiva, agricultura, ganadería, fruticultura y otros, cuyos resultados de la gestión del ciclo de proyectos no se conocen, por la inexistencia de una instancia o unidad Municipal responsable.

Después de un análisis de la inversión pública en la Municipalidad de Sucre, se observa que tanto Autoridades como personal administrativo, aparentemente no conocen a cabalidad la situación de los proyectos ejecutados, vale decir, que no se ha cumplido con la etapa de evaluación; situación que va en desmedro de una buena administración pública.

Se pudo identificar que el Gobierno Autónomo Municipal de Sucre, carece de una unidad específica o personal profesional idóneo, para desarrollar adecuadamente el proceso de monitoreo y evaluación del ciclo de gestión de proyectos, generando u ocasionando desinformación al respecto, Insatisfacción de las necesidades de los beneficiarios, Proyectos sin impactos sociales - paralizando su ejecución, Poca participación de los beneficiarios durante todo el proceso de elaboración y ejecución del proyecto, desfavoreciendo la construcción y análisis de la realidad del Municipio para posteriormente diseñar respuestas a sus problemas y desarrollar acciones concretas y hacer efectiva la relación Sociedad Civil – Estado – desarrollo, para que los actores Sociales sean protagonistas de su propio destino logrando una verdadera democratización en la toma de decisiones para el desarrollo Municipal y Nacional.

¿En qué medida se cumple el ciclo de gestión de proyectos, con relación a la normativa de Planificación Participativa Municipal en el Municipio de Sucre?

### **8.3 Importancia o justificación**

En la actualidad el Gobierno Municipal de Sucre, cuenta con las siguientes normas: Ley de Administración y Control Gubernamental (SAFCO) N° 1178, ley de Participación Popular N° 1551, ley de Municipalidades N° 2028, Ordenanzas Municipales y Resoluciones, las cuales norman el manejo transparente de los recursos económicos, así mismo el seguimiento y evaluación de proyectos insertados en la Programación Operativa Anual (POA).

El presente trabajo de investigación tiene el propósito de brindar información con relación a la importancia que tiene el hecho de desarrollar a cabalidad el ciclo de gestión de proyectos, ya que en el Municipio se ejecutaron, se ejecutan y se ejecutarán proyectos de diferente naturaleza, de los cuales no se conoce si se cumple con el ciclo de proyectos (idea, diseño, ejecución y evaluación); por otro lado, se ha visto que la comunidad o grupo beneficiario tampoco se apropia del proyecto debido a la mínima participación, en la planificación y especialmente en las etapas de diseño y evaluación; en la fase o etapa de evaluación, no se evalúa en función a los indicadores que hacen referencia los objetivos del proyecto, consecuencia de ello muchos de los proyectos quedan como elefantes blancos que no satisfacen las necesidades de la población meta.

El Ejecutivo Municipal, si bien cuenta con personal del área, éste no es suficiente para lograr el objetivo del presente tema de investigación, más aún cuando se quiere que el personal trabaje junto con los directos beneficiarios, lográndose de esta manera una inversión eficiente de los recursos económicos que dispone la Municipalidad (COPARTICIPACIÓN TRIBUTARIA, IDH, HIPIC II, RECURSOS PROPIOS Y OTROS) y se distribuyan de forma transparente, puesto que las ideas deben surgir de los beneficiarios, se apropien de su proyecto y se llegue a satisfacer las necesidades de los beneficiarios a través de proyectos sostenibles.

La presente investigación pretende lograr y generar información fidedigna, referente al cumplimiento del ciclo de gestión de proyectos tomando como base, la metodología del Enfoque Demanda Calificada en la Municipalidad de Sucre siendo este proceso, un elemento fundamental para ejecutar, transparentar y satisfacer las necesidades de la sociedad.

Otro aspecto importante, es el hecho de que la Municipalidad de Sucre, en la actualidad carece de un funcionario designado específicamente al monitoreo y evaluación de los procesos de gestión de proyectos, situación que va en desmedro de la agilidad, consecuentemente los proyectos son demorados, no logran los objetivos planteados en su diseño, disconformidad y escasa participación de los beneficiarios.

## **8.4 Objetivos**

### **8.4.1 Objetivo general**

Proponer la implementación de una unidad de monitoreo y evaluación de la aplicación del ciclo de gestión de proyectos sociales, para efectuar un adecuado seguimiento de la inversión pública, tomando en cuenta la normativa de Planificación Participativa en el Municipio de Sucre.

### **8.4.2 Objetivos específicos**

Diseñar la incorporación de una instancia organizacional responsable del monitoreo y evaluación del ciclo de gestión de proyectos en el Gobierno Autónomo Municipal de Sucre.

Analizar el proceso actual y las fases limitantes del cumplimiento del ciclo de gestión de proyectos en el Municipio de Sucre.

Demostrar la importancia de la eficiencia y eficacia del cumplimiento a cabalidad del ciclo de gestión de proyectos municipales orientados a facilitar la transparencia de recursos económicos.

Plantear el modelo de gestión de la Unidad de monitoreo y evaluación del ciclo de gestión de proyectos”, estructural, funcional y posicional.

## 8.5 Hipotesis

La satisfacción de las necesidades y el impacto social, se logra a través del seguimiento y cumplimiento del ciclo de gestión de proyectos, la participación activa de la población, la inserción de una nueva unidad de monitoreo y evaluación en el Municipio de Sucre, para una mejor administración de los recursos.

## 8.6 Operalización de las variables

**Tabla 8.1**

<b>Variable</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Indicador</b>
Satisfacción de necesidades e Impacto social	Calidad del servicio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atención inmediata y continua</li> <li>• Atención burocrática</li> </ul>
	<b>Impacto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alto satisfacción social, mayor ejecución de proyectos y mejor desarrollo</li> <li>• Poca satisfacción social y considerable ejecución de proyectos</li> </ul>
Seguimiento y cumplimiento del ciclo de gestión de proyectos	Consecución del Diseño de las Fases y Procesos	Fuertes controles: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Totalmente</li> <li>• Parcialmente</li> <li>• Ocasional</li> </ul>
La intervención activa de la población	Democracia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intervención</li> <li>• transparencia</li> <li>• establecer acciones concretas para hacer realidad las tareas</li> </ul>
Inserción de una unidad de monitoreo y evaluación en el Municipio de Sucre	Gestión por resultados	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objetivos alcanzados (fines)</li> <li>• Acciones concretas</li> <li>• Rendimiento</li> </ul>
	<b>Estrategias</b>	<b>Modelos desarrollo</b>
Administración eficiente de los recursos	<b>Celeridad</b>	tiempo
	Eficiencia Eficacia	Actitud capacidad proposito

## 8.7 Desarrollo metodológico

### 8.7.1 Materiales y metodología

#### Método o indagaciones del tipo teórico

Con la aplicación de éstos métodos se contribuyen al desarrollo de las teorías científicas relevando esencialmente el objeto de la investigación con los aspectos teóricos existentes sobre el tema, los cuales se evidencian:

### **Método de Análisis- Síntesis**

Este método se aplicó en la elaboración del diagnóstico de la investigación que permitió conocer la realidad del contexto y hacer una sistematización que sirvió de base para continuar con el trabajo del objeto de estudio.

Por otro lado se utiliza para poder realizar un análisis sobre el presente tema de investigación en todo el proceso de elaboración, con relación a las distintas ideologías y características que surjan de acuerdo al avance del trabajo.

### **Método Histórico**

Permitirá conocer las características, antecedentes causas y condiciones históricas en que surge y se desarrolla el tema de investigación, por lo que se hizo una descripción objetiva, como base para el desarrollo del tema de estudio, aplicándose en los antecedentes, la justificación, en el marco teórico, además conocer los acontecimientos y estudios que se hayan realizado en relación con el tema en investigación.

### **Método Lógico**

Este método implica el desarrollo de lo histórico, la racionalización, la abstracción conceptual, la investigación de lo general, lo que permitió hacer una descripción y sustentación del tema, ya que está enmarcado en Normas Constitucionales, Leyes, Decretos Supremos, Reglamentos y demás Disposiciones Legales vigentes en el País y por ende en el Municipio, los mismos expresados en el marco legal.

### **Método Hipotético deductivo**

Este método se utilizó o fue aplicado en todo el proceso de elaboración de la investigación, tomando en cuenta las características del problema de lo general a lo particular y el análisis de datos empíricos: lo que ayudó a la formulación y proposición de la hipótesis.

### **Método Causal**

Se utilizó en el análisis de la situación problemática, realizando un razonamiento entre causa y efecto.

### **Métodos o indagaciones de tipo empírico**

La aplicación de estos métodos permitió formular nuevas teorías sobre los hechos y teorías ya existentes, mediante el análisis y la percepción directa del objeto de investigación y del problema.

## **La Encuesta**

Con el propósito de dar cumplimiento a los objetivos se encuestó a la población del Municipio de Sucre representada por autoridades de Distrito, considerados como informantes clave, Funcionarios de la Municipalidad a quienes se evaluó el grado de conocimiento de la aplicación del ciclo de gestión de proyectos como parte de la planificación participativa, quienes podrán dar su opinión, su conocimiento, sus intereses y necesidades sobre el tema.

## **La Entrevista:**

Esta técnica se aplicará al Ejecutivo Municipal y los niveles jerárquicos de la estructura orgánica de la Municipalidad (Oficial Mayor) que se constituyen en informantes claves de la presente investigación, con el objeto de recabar información necesaria para el logro de los objetivos.

## **Método Bibliográfico**

Este método se aplicó para determinar el material bibliográfico ideal que contribuyó en la elaboración del marco teórico de la investigación, para esto se analizó e interpretó diferentes documentos, acontecimientos, hechos expresados en diferentes libros, leyes, etc., que sustenta el tema en investigación.

### **8.7.2 Instrumentos**

**El cuestionario:** Este instrumento se aplicó a todo el grupo involucrado con una serie de preguntas fáciles de entender y comprender. El contenido de las preguntas se dio en función del objeto a investigar

**Guía de entrevista:** Este instrumento se aplicó a los representantes de la población objeto de estudio, la que permitió obtener información real, la misma fue estructurada y se la realizó en función de los objetivos de la investigación.

## **8.8 Marco contextual**

El Municipio Sucre al igual que otros municipios fue cruzando diferentes modificaciones legislativas y cambios administrativos y funcionales, con el objeto de una mejor administración de los recursos del estado, de acuerdo a las normativas que exige el estado de Bolivia.

Siendo una de las formas más efectivas de redistribución de los recursos, la ejecución de proyectos, los Municipios trabajan fuertemente en esta área, situación que permitió enfocar el presente tema de investigación, para el logro de los objetivos y un impacto en la sociedad, es fundamental el cumplimiento del ciclo de gestión de proyectos en su totalidad aún más con la implementación de una unidad, que realice el seguimiento y monitoreo oportuno y con objetividad de transparencia.

## **8.9 Resultados y discusión**

## **Resultados Obtenidos**

Se explican situaciones reales utilizando los insumos generados en documentos, entrevistas y encuestas, rescatando y resaltando la información que permite un análisis de la problemática en temas específicos relacionado con la aplicación de la gestión de ciclo de proyectos y para su respectivo cumplimiento de los objetivos planteados en el presente tema de investigación.

### **Antecedentes de gobierno autónomo municipal de sucre**

Desde el 20 de abril de 1994, con la promulgación de la ley de Participación Popular se da un cambio completo con una nueva concepción filosófica del accionar Municipal, otorgándole un rol protagónico como generador de políticas de desarrollo productivo económico y humano dentro de su jurisdicción territorial con autonomía y gestión propia normatividad jurídica propia, administración y fiscalizaciones propias.

A partir de estos antecedentes cada Gobierno Municipal de los 327 Municipios que existen en el país debe implementar sus normas internas de gastos, seguimiento y control propio dentro de las normas marco de la ley 1178 y demás leyes en vigencia. (Plan de Desarrollo Municipal de Sucre 2010-2014)

### **Misión del gobierno autónomo municipal de sucre**

#### **8.9.1 Misión institucional:**

La Misión institucional, es la razón de ser la institución, es el elemento que la define, la distingue de otras y la contextualiza con relación a lo que la población le ha delegado, refleja la demanda social.

En ese entendido, la misión del Gobierno Municipal de Sucre es:

“El Gobierno Municipal de la Sección Capital de Sucre, es una entidad pública, autónoma y legítima, con atribuciones y competencias administrativas, fiscalizadoras, operativas y normativas, orientadas a generar las condiciones para el desarrollo integral y sostenible del Municipio, priorizando la participación de la población y la actuación honesta, eficiente y transparente del servidor municipal, comprometido con el mejoramiento de la calidad de vida y el bienestar de la población”(PEI, plan estratégico institucional, 2010-2014).

#### **8.9.2 Visión institucional:**

Representa la situación deseada y factible que las máximas autoridades del Gobierno Municipal pretenden alcanzar hasta el 2014, expresa las aspiraciones, retos y valores sobre los que la institución asentará su trabajo. Es el principio que guía la asignación de los recursos, el esfuerzo y la motivación de todos los miembros de la institución.

“Gobierno Municipal organizado, con capacidad de gestión, económicamente fuerte, con recursos humanos calificados, prestador de servicios de calidad, que goce de credibilidad y legitimidad, para liderar, coordinar y concertar el desarrollo integral del Municipio de Sucre”(PEI, plan estratégico institucional, 2010-2014).

### **Planificación del gobierno autónomo municipal de sucre:**

De acuerdo a la investigación se percibió que la capacidad de planificar de la Municipalidad de Sucre está en grado medio alto, esto significa que esta Institución hace su Plan Operativo Anual (POA) en un tiempo razonable y que hay coherencia entre el POA y otros instrumentos de planificación de mediano y largo plazo. Pero en la realidad, la planificación no es muy usada para la realización de las operaciones (actividades) de la Municipalidad, tal es el caso en la priorización de proyectos, proyectos inconclusos, vale mencionar por otro lado que muchos proyectos se realizan por política según mencionan la mayoría de los presidentes de Barrio.

El estudio duda de que éstas sean las únicas causas para que no exista el cumplimiento del proceso de planificación, y sospecha que más bien son el resultado de la influencia del Gobierno Nacional, aunque recomienda la elaboración de un estudio específico para salir de dudas.

Por lo tanto, la planificación Municipal no está coordinada y es poco compatible con las demás planificación de las diferentes instancias. Una norma exige que el Gobierno Municipal certifique ante el Gobierno Nacional la coherencia entre los planes Departamentales y los Nacionales, pero esta regla no se cumple.

Por otro lado se verifico que en la Municipalidad no existe un responsable específico del monitoreo y la evaluación del ciclo de gestión de proyectos.

### **La capacidad de gestión (funcionamiento interno).-**

El Gobierno Municipal de Sucre en la actualidad y de acuerdo a su plan estratégico institucional trabaja en base a:

#### **Gestión estratégica**

- Ejecución planificada del desarrollo municipal e institucional.

#### **Gestión política**

- Promoción de la participación de los actores y actoras del municipio en la gestión y ejecución de las políticas públicas municipales – Fortalecimiento de trabajo en redes institucionales municipales.
- Mantenimiento de una comunicación permanente con actores y actoras sociales e instituciones relevantes para el desarrollo del municipio.

### **Gestión de desarrollo institucional**

- Mantenimiento de una estructura organizacional desconcentrada acorde a los objetivos estratégicos del Gobierno Municipal, con criterios de eficiencia, eficacia y equidad.
- Mejoramiento continuo de la eficiencia y eficacia institucional, logrando modernidad y mayor acercamiento a la población.
- Desarrollo de un sistema de información y comunicación oportuna a los funcionarios y funcionarias y a los diferentes niveles de la organización.

### **Gestión financiera**

- Saneamiento de las finanzas municipales.
- Actualización permanente del patrimonio de la Alcaldía.
- Incremento de la capacidad de recaudación de recursos propios.
- Incremento de los recursos financieros destinados a la inversión.
- Administración de los recursos con eficiencia, transparencia y equidad social.

### **Gestión de inversiones infraestructurales**

- Mejoramiento permanente de las capacidades técnicas de diseño y ejecución de proyectos de inversión pública.
- Ejecución total de los presupuestos de inversión pública de las gestiones anuales.

### **Gestión de programas y servicios**

#### Generales

- Mejoramiento permanente de la calidad de prestación de los servicios municipales en función a las necesidades de los y las usuarios/as.
- Modernización de procesos técnicos e innovación tecnológica
- Desconcentración de servicios.
- Transparencia en la gestión de servicios



- Complementariedad de acciones de las Oficialías Mayores, (PEI, plan estratégico institucional, 2010-2014).

Pese a que la Municipalidad de Sucre tiene bien establecidas y planificadas sus estrategias de gestión: estos no son respetados ni aplicados, si bien aplican son una mínima parte, razón que existen proyectos que no están en funcionamiento y que no cumplen sus objetivos por ende no logran a satisfacer sus necesidades de los beneficiarios, por otro lado la participación de la población en las diferentes planificaciones son muy frágiles, de esa forma no llegan a priorizarse las necesidades reales y menos a solucionarse.

Lo que es necesario implementar en la Municipalidad de Sucre, es la Gestión de monitoreo y evaluación de proyectos para tener una descripción clara de los procedimientos necesarios para contar con un diagnóstico adecuado de los problemas que enfrenta la población destinataria de un proyecto, sus características, causas y efectos, para así identificar las potenciales vías de solución.

### **Análisis organizativo**

A partir de la Constitución Política del Estado, ley orgánica de Municipalidades, ley 1178 y Decreto Supremo, reglamento interno de debates, manual de funciones que permite delinear el área de trabajo de los funcionarios.

La estructura organizativa de la Alcaldía Municipal, está formado por dos grandes instancias de gobierno; el Concejo Municipal y el Ejecutivo Municipal. El primero se constituye en el ente deliberante, normativo y fiscalizador, y el segundo en el ente ejecutor de las políticas y acciones de acuerdo a su mandato legal. (PEI; Plan Estratégico Institucional de la Municipalidad de Sucre 2010-2014). A continuación se presenta la estructura organizativa del Gobierno Municipal de Sucre.

El Plan Estratégico Institucional 2010-2014 entre los varios objetivos formulados, planteó uno referido a la evaluación y seguimiento. En dicho objetivo se señala la necesidad de aplicar sistemas de seguimiento y evaluación de los efectos de su gestión y rendición de cuentas, como acciones emergentes durante este período la municipalidad logro realizar capacitaciones a los funcionarios en estrategias, metodologías e instrumentos de seguimiento y evaluación. Asimismo la Alcaldía contó con el apoyo del PADEP-GTZ para concretar capacitaciones en Gestión Participativa y Rendición de Cuentas, cuyo efecto se traduce en procesos y acciones transparentes y resultados de gestión.

Si bien el Municipio de Sucre tiene personal para ejecutar proyectos, este no es suficiente para lograr los objetivos del tema en investigación, por esa razón la planificación de personal carece de coordinación con el POA, además no contiene un análisis del dimensionamiento de la carga laboral por unidad organizacional, y de la oferta interna de personal para cruzar con la demanda de personal cuantificada.

No existe una propuesta de valoración de cargos que respalde la escala salarial vigente, y la asignación presupuestaria para algunos niveles y puestos específicos, responden al perfil de la persona y no al perfil del cargo.

Debido a limitaciones presupuestarias, la estructura orgánica no refleja el requerimiento mínimo de recursos humanos para el funcionamiento de las diferentes áreas funcionales, ocasionando un movimiento de personas que se traduce en la existencia de una planilla formal y otra real (informal) del personal.

### 8.10 Análisis de los resultados y discusión

Con el objeto de cumplir los objetivos del presente tema de investigación y llegar a demostrar la hipótesis se analiza los datos obtenidos de las entrevistas, encuestas y estudios bibliográficos los mismos se evidencian:

#### Proceso actual - fases limitantes del ciclo de proyectos

El municipio de sucre en la actualidad, para el desarrollo de los proyectos viene realizando en base a los planes, vale mencionar el POA, PEI, PDM, de los mismos se percata algunas fases limitantes del ciclo de gestión de proyectos.

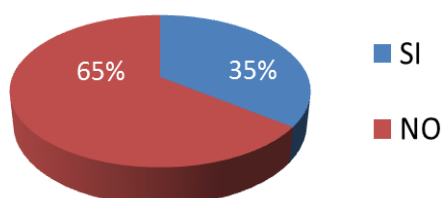
#### Metodología del enfoque demanda calificada

El desafío consiste no solo partir de una demanda, se trata de mantener un “apego” y vinculación a ésta durante todo el proceso de duración de un proyecto. Se trata de que el grupo o comunidad interesado cuente con herramientas e Instrumentos para verificar la permanencia de la genuinidad de su demanda.

**Tabla 8.2** Conocimiento sobre la metodología (EDC)

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
SI	71	35%
NO	130	65%
<b>TOTAL</b>	<b>201</b>	<b>100%</b>

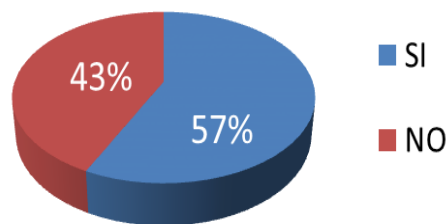
**Figura 8.4**



Tomando en cuenta que en el Municipio de Sucre, se ha institucionalizado la metodología de gestión de proyectos (Enfoque Demanda Calificada) a través de una resolución, la mayoría de la población no conoce y no se aplica, teniéndose como resultado un desconocimiento del 65% en los representantes de Distrito y los funcionarios solo conocen un 35%.

**Tabla 8.3** Conocimiento sobre la metodología (edc) de los funcionarios

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	4	57%
No	3	43%
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Figura 8.5**

Esto refleja que la Municipalidad no da a conocer sobre sus diferentes resoluciones que van en beneficio de la población para su activa participación, también no cuenta con una buena coordinación entre autoridades y población siendo los directos beneficiarios.

### **Ejecución de proyectos sociales en el municipio de sucre**

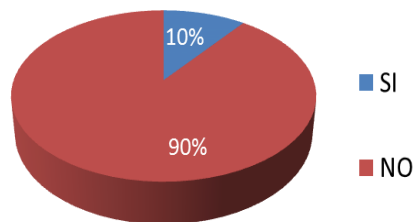
Según datos obtenidos de las encuestas, a partir de la promulgación de la Ley de Participación Popular en el Municipio Sucre, en promedio se han ejecutado entre 3 y 4 proyectos por Distrito con recursos Municipales según datos obtenidos de los directos beneficiarios.

Esto refleja la situación actual de las ejecuciones de los proyectos, calificándose en una mínima conclusión de proyectos en el Municipio, ya que se evidencian diversas limitaciones tales como: escasos recursos económicos, falta de priorizaciones de los proyectos, poca coordinación de autoridades con los beneficiarios, participación débil de la población, recursos humanos insuficientes, entre otros.

### **Fases o etapas del ciclo de gestión de proyectos**

**Tabla 8.4** Conocimiento del ciclo de gestión de proyectos de los representantes de distrito

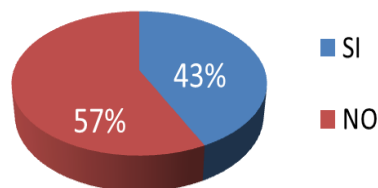
Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	21	10%
No	180	90%
<b>Total</b>	<b>201</b>	<b>100%</b>

**Figura 8.6**

Del cuadro y gráfico, se tiene como resultado de toda la población encuestada el 10% afirma que SÍ tiene conocimiento sobre las fases o etapas de Ciclo de Gestión de proyectos y el 90% desconoce. Pero del 10%, en promedio solo conocen entre 3 y 4 de las 6 fases o etapas.

**Tabla 8.5** Conocimiento del ciclo de gestión de proyectos de los funcionarios

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	3	43%
No	4	57%
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Figura 8.7**

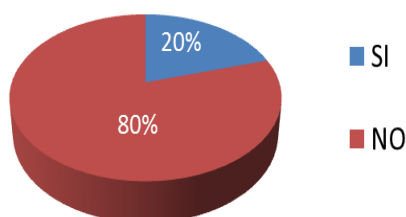
Por tanto se concluye que la población demuestra poco interés en interiorizarse en las fases o etapas del Ciclo de Gestión de Proyectos y como se observa incluso los funcionarios directamente relacionados, no tienen un conocimiento como se espera, mostrando solo el 43% de conocimiento, situación que va en desmedro del desarrollo del Municipio.

### Distribucion de recursos economicos en el municipio de sucre

**Tabla 8.6** Adecuada distribucion de los recursos del estado en el municipio de Sucre

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	41	20%
No	160	80%
<b>Total</b>	<b>201</b>	<b>100%</b>

Figura 8.8



El 20% de toda la población encuestada afirma que la distribución de los recursos económicos es de manera correcta y el 80% cree que la distribución es inadecuada, entre las razones más relevantes de la entrevista se tiene: No existe buena participación de la población, diferencia de ejecución de proyectos de un barrio a otro debido a la preferencia política, falta de coordinación entre el alcalde y la comunidad, administración deficiente de los recursos por las autoridades, algunos proyectos solo son papeles, inadecuada distribución de recursos económicos a los distritos, falta de priorización de proyectos por las autoridades, no hay equidad, planificación inadecuada.

Esto indica que en el Municipio Sucre, las autoridades no están realizando una buena función en su trabajo, mantienen el color político, además están incumpliendo lo que dicen las normativas que regulan el funcionamiento de las entidades del sector público, aún más cuando hablamos de la transparencia, equidad, eficiencia, eficacia, buena fe, etc.

### **Causas y efectos del no cumplimiento de los objetivos de un proyecto ejecutado**

171 de 201 encuestados (85%), opinan que los objetivos de diseño de los proyectos que se ejecutan en el Municipio de Sucre, NO logran sus objetivos en un 100%, debido que no se realiza seguimiento oportuno, existe dejadez de las Autoridades Municipales y al mismo tiempo a nivel de la diligencia distrital, todo es político, falta de socialización y cumplimiento, falta de un estudio adecuado, poca participación de los beneficiarios, priorización de necesidades inadecuadas, falta de urbanización, los proyectos no se adecuan a las necesidades de la población, demora en la ejecución, mala administración, no existe un buen estudio técnico, poca participación de la población de los beneficiarios, no se concluyen, por la entrega de obras inconclusas, por el constante cambio de las autoridades.

Por otro lado se atribuye que los proyectos en la etapa de diseño no se han realizado un levantamiento correcto de los datos, que significa que existe poca participación de la población beneficiaria en dicha etapa.

Otro factor es el escaso conocimiento, interés, capacitación y constantes cambios de las autoridades durante la realización de proyectos, carecen de conocimiento e información por parte de los beneficiarios.

### **Importancia de la eficiencia de cumplimiento a cabalidad del ciclo de gestión de proyectos**

Cada etapa del ciclo tiene su razón de ser y, por lo tanto, no debería limitarse a hacer una repetición más detallada de las labores realizadas en etapas anteriores.

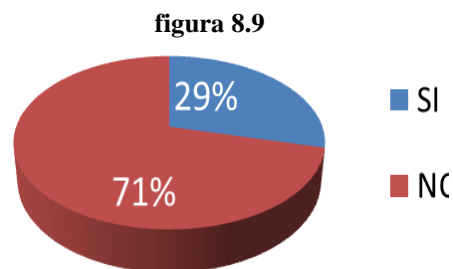
Para lograr su eficiencia de los proyectos es importante involucrar desde un principio del ciclo del proyecto, a los distintos actores interesados o involucrados en el mismo, para que colaboren conjuntamente en su idea, diseño, evaluación y ejecución.

Se necesita una estructura flexible del ciclo que se adapte con facilidad a los diversos tipos de proyectos. El ciclo no debe percibirse como una camisa de fuerza lineal sino como una lógica de progresión de un proyecto. Las etapas constituyen un orden cronológico de desarrollo del proyecto, en las cuales se avanza sobre la formulación, ejecución y evaluación del mismo.

### Participación de los beneficiarios en la elaboración de proyectos

**Tabla 8.7** Verificación de la participación

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	58	29%
No	143	71%
<b>Total</b>	<b>201</b>	<b>100%</b>



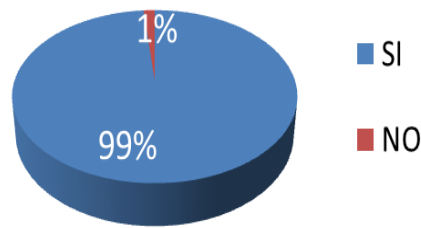
Del cuadro y gráfico se observa que el 29% de la población encuestada, afirma la participación de la población de su Distrito en la elaboración de proyectos, y el 71% indica que no participa.

Por tanto se concluye que los proyectos que se ejecutan en el Municipio, son más de carácter técnico, existiendo una mínima planificación participación de los directos beneficiarios, razón que los proyectos no tienen éxito esperado ni se logran impactos deseados en el diseño de objetivos.

### Participación de la población en la elaboración de proyectos

**Tabla 8.8** Importancia de la participación

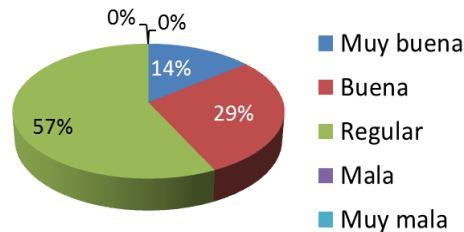
Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	198	99%
No	3	1%
<b>Total</b>	<b>201</b>	<b>100%</b>

**Figura 8.10**

Del cuadro y gráfico se observa que, el 99% de la población encuestada cree que es importante la participación de la población en la elaboración de proyectos y el 1% cree que NO y según los funcionarios se tiene:

**Tabla 8.9**

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy buena	1	14%
Buena	2	29%
Regular	4	57%
Mala	0	0%
Muy mala	0	0%
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

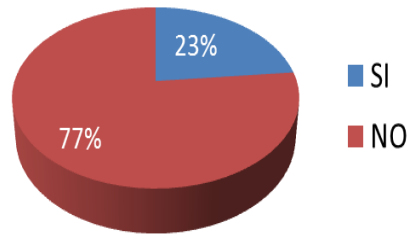
**Figura 8. 11**

La participación de la población en la elaboración de proyectos es de vital importancia para que el proyecto sea de conformidad de los directos beneficiarios, conozcan que se está haciendo y para que se está haciendo, puedan apoyar en el control, así satisfacer realmente sus necesidades que quiere lograr con un proyecto social, de esta forma poder mejorar la calidad de vida de cada beneficiario y lograr el desarrollo del Municipio.

### Impacto de los proyectos ejecutados

**Tabla 8.10** Satisfacción de las necesidades de la población con proyectos ejecutados

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	47	23%
No	154	77%
<b>Total</b>	<b>201</b>	<b>100%</b>

**Figura 8.12**

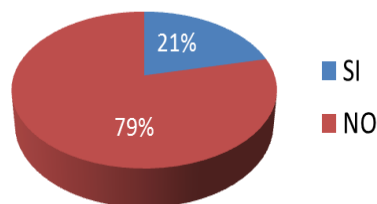
Se observa que el 23% afirman la satisfacción de las necesidades de la población con los proyectos ejecutados y el 77% indica que no se satisfacen las necesidades. Entre las razones más importantes para la participación se tiene: pueden dar a conocer sus necesidades priorizadas, son parte del control social, hacen prevalecer sus derechos de participación en las diferentes etapas de ciclo de proyectos.

Se puede concluir que los proyectos que se ejecutaron en las diferentes comunidades aún son insuficientes para poder satisfacer las múltiples necesidades básicas de la población, por tanto las autoridades deben preocuparse más por velar el bienestar, satisfacer las necesidades de la población y por ejecutar más proyectos de impacto y sostenibles.

### **Cumplimiento a cabalidad de los objetivos de los proyectos**

**Tabla 8.11** proyectos sin logro de objetivos según los representantes de distrito

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	43	21%
No	158	79%
<b>Total</b>	<b>201</b>	<b>100%</b>

**Figura 8.13**

El 21% de la población conoce proyectos que no cumplen con sus objetivos a cabalidad tales como en proyectos de educación, salud, micro riegos, agropecuarios, producción (Poteos, parques cerrados, piscina olímpica, mercado, pavimentos) y el 79% no conocen proyectos que no logren sus objetivos.



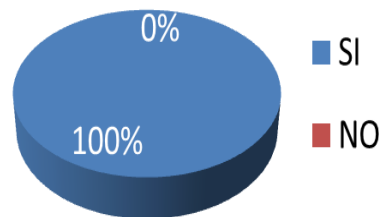
Entre las razones del no cumplimiento indicaron que: no cumplimiento del ciclo de gestión de proyectos, cuando no es concluido hasta su pase de operación donde los proyectos entran a funcionar, inadecuada priorización de los proyectos, falta de coordinación con los beneficiarios, los objetivos no están bien definidos.

Con los datos obtenidos se concluye que existe desinformación sobre los proyectos que se ejecutaron y que se ejecutan en el Municipio, ya que existen proyectos inconclusos o que no hayan llegado a cumplir sus objetivos debido a que no se efectivizó el ciclo de gestión de proyectos para su ejecución. Según los funcionarios sobre la importancia del cumplimiento del ciclo:

**Tabla 8. 12**

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	7	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Figura 8.14**



Entre los aspectos más importantes que se evidencio: El proyecto se debe ejecutar por ciclos, para lograr el cumplimiento del ciclo de proyectos, porque es participativo, responde a políticas públicas y se muestra transparente, para un mejor desarrollo del Municipio, solo así se visualizan resultados.

### **Instancia responsable del monitoreo y evaluación del ciclo de gestión de proyectos**

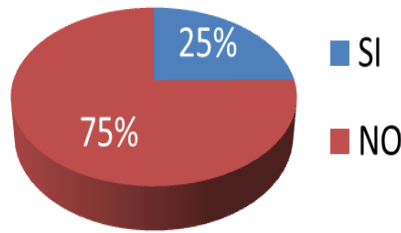
Para el logro de los objetivos planteados en el tema se hace evidente la importancia de la incorporación de la unidad de monitoreo y evaluación del ciclo de gestión de proyectos y el cumplimiento de la hipótesis.

### **Instancia responsable del seguimiento a la ejecución de los proyectos**

**Tabla 8.13** identificación del responsable

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	50	25%
No	151	75%
<b>Total</b>	<b>201</b>	<b>100%</b>

**Figura 8. 15**



El 25% de la población encuestada afirma que conoce a la instancia responsable del seguimiento de los proyectos pero no aseveran con exactitud y específicamente a un responsable, entre ellos (Supervisor de obras, Juntas Vecinales, Comité de Vigilancia, control social, Departamento de planificación, técnicos de la Municipalidad, Oficial Mayor Administrativo, concejo distrital) y el 75% desconoce dicho responsable. Lo cual indica que específicamente no se cuenta con dicho responsable. Por otro lado los funcionarios mencionan a las siguientes instancias: Coordinación general, Dirección de planificación y La jefatura de Seguimiento institucional, complementando en la entrevista a la máxima Autoridad Ejecutiva se nota claramente el desconocimiento y la inexistencia de esta unidad, además de la preocupación.

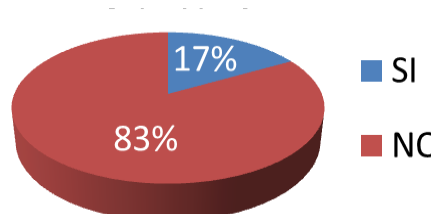
Debido a la falta de una instancia específica responsable del ciclo de gestión de proyectos (monitoreo y evaluación) muchos proyectos no están cumpliendo a cabalidad el ciclo de gestión, además que existe un desconocimiento de las condiciones en las que se encuentran los proyectos que se ejecutan en el Municipio y va en desmedro de una buena administración de los recursos Municipales de parte de las Autoridades. Por tanto se ve la necesidad de buscar alternativas para contar con un técnico específico en el área.

**Seguimiento y evaluación a los proyectos ejecutados**

**Tabla 8.14**

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	34	17%
No	167	83%
<b>Total</b>	<b>201</b>	<b>100%</b>

**Figura 8.15**



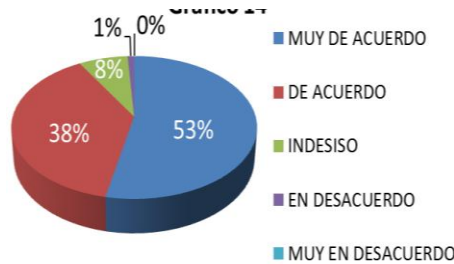
Del cuadro y grafico se observa que el 17% de toda la población encuestada, afirma que se realiza seguimiento y evaluación a los proyectos y el 83% indica que no se está realizando. Se concluye que los proyectos ejecutados no están siendo evaluados ni se está realizando seguimiento oportuno real y legal, se puede verificar el no cumplimiento del ciclo de gestión de proyectos en su última etapa (evaluación).

**Encargado del monitoreo y evaluación de los proyectos:**

**Tabla 8.15** incorporación del responsable

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Muy de acuerdo	107	53%
De acuerdo	77	38%
Indesiso	15	7%
En desacuerdo	2	1%
Muy en desacuerdo	0	0%
<b>Total</b>	<b>201</b>	<b>100%</b>

**Figura 8. 16**

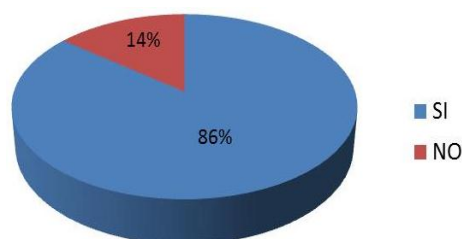


Del cuadro y gráfico se observa que el 53% de la población encuestada está muy de acuerdo que exista un técnico exclusivo para realizar el seguimiento a las distintas fases o etapas de los proyectos, el 38% está de acuerdo y de los funcionarios se evidencia:

**Tabla 8. 16**

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	6	90%
No	1	10%
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Figura 8. 17**



De lo que se concluye que es de vital importancia contar con un responsable destinado específicamente para realizar seguimiento a las distintas fases o etapas de los proyectos, vale decir monitoreo y evaluación, para una buena elaboración, administración, control y cumplimiento de los objetivos que se plantean en los proyectos, efectivizándose aún más en la entrevista con el ejecutivo del Municipio, el mismo está muy de acuerdo en la inserción de la unidad.

### **8.11 Propuesta**

De acuerdo a la información obtenida y estudios realizados, para una mejor administración de los recursos Municipales que otorga el Estado, se propone realizar los ajustes y aplicación de políticas de acuerdo al siguiente orden:

- A la brevedad posible se debe incorporar a la estructura orgánica de la Municipalidad, una instancia responsable para el cumplimiento del ciclo de gestión de proyectos, el monitoreo y evaluación, lo cual permitirá que los recursos económicos vayan a canalizar adecuadamente en los proyectos planteados en el POA, PDM, para el desarrollo del Municipio.
- Se ha constatado factores a considerar que determinan el éxito de la gestión de proyecto desde los directos beneficiarios, los funcionarios, estudio bibliográfico, análisis de las normativas que rigen en el país.
- Evitar el constante cambio del personal fortaleciendo sus funciones en lo que se refiere al monitoreo y evaluación de ciclo de proyectos con el fin de alcanzar su especialización.
- Implementar mecanismo que permitan el involucramiento de los actores sociales en el desarrollo económico local, optimizando los sistemas de la gestión administrativa, a través del cumplimiento de los roles institucionales, y de las organizaciones de base.
- Organizar y consolidar la instancia de coordinación inter institucional, entre el Gobierno Municipal, organizaciones de base, instituciones de desarrollo públicas y privadas para el cumplimiento del ciclo de gestión de proyectos y lograr un adecuado seguimiento, monitoreo y evaluación de la ejecución.

### **Responsable de gestión de proyectos**

Para el mejor funcionamiento de la administración municipal, es de vital importancia, incorporar a la estructura orgánica de la Municipalidad una instancia responsable específicamente a realizar seguimiento a la gestión de proyectos, cuyas actividades a desarrollar se detallan a continuación:

#### **Actividades.**

- Levantamiento de información relacionada a la demanda municipal (ideas de Proyecto).

- Elaborar perfiles de proyecto en base a la demanda de la población. Elaborar términos de referencia y pliegos de especificaciones técnicas para la contratación de servicios de consultoría, en la etapa de Diseño Final.
- Realizar seguimiento a la ejecución de servicios de consultoría y ejecución de proyectos. Participar de los procesos de contratación de bienes y servicios.
- Operar en monitoreos constantes de la ejecución de proyectos, para el buen funcionamiento y cumplimiento del ciclo de gestión de proyectos.
- Realizar la evaluación con participación de los beneficiarios al cumplimiento de los objetivos de los proyectos.
- Organizar los procesos de planificación participativa para la inscripción de proyectos en la Programación Operativa Anual y Plan de Desarrollo Municipal.
- Recibir todos los proyectos a ejecutarse en la gestión, para su seguimiento control y archivo.
- Preparación de informes consolidados del avance de la ejecución del proyecto a las autoridades y sociedad beneficiaria en base a una evaluación.
- Preparación de informe final sobre la conclusión de cada proyecto, para su entrega a las autoridades superiores.
- Realizar una evaluación ex-post de cada proyecto ejecutado, Archivo y registro impreso de la documentación de cada proyecto para la creación de un banco de datos.

**Deberá ser capaz de:**

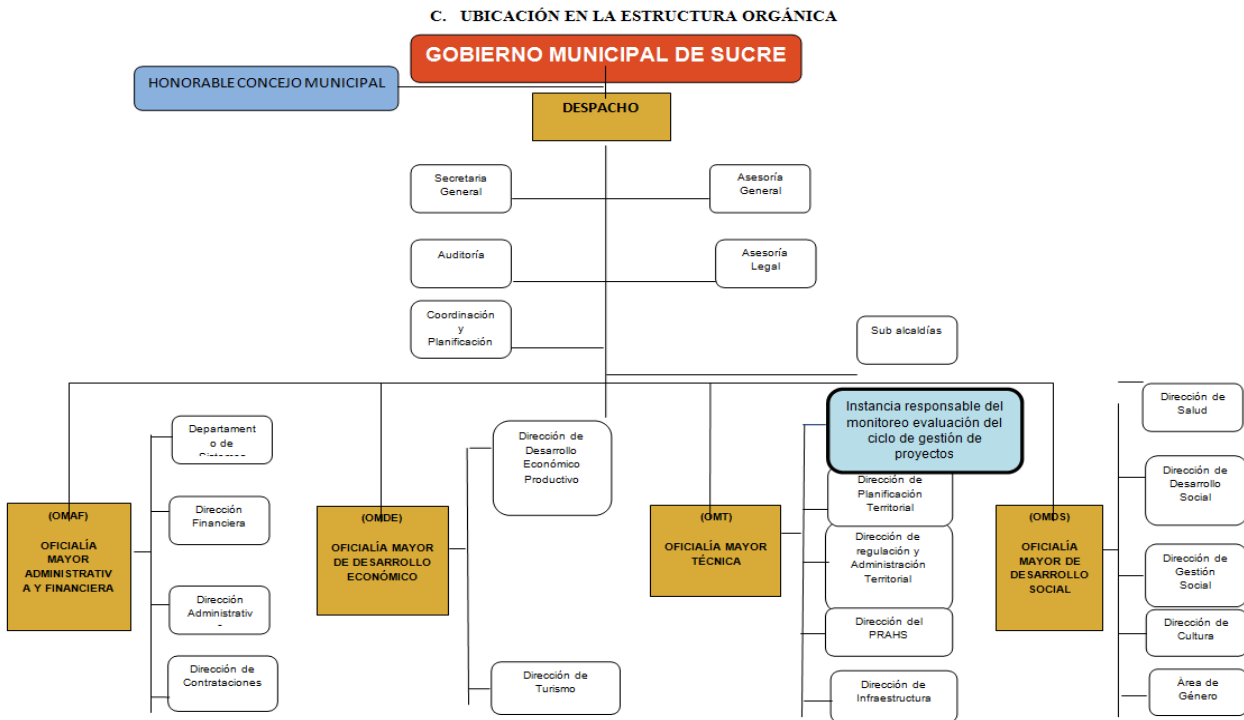
- Identificar y formular proyectos sociales, en la dinámica participativa con equipos de trabajo y grupos de beneficiarios.
- Coordinar la ejecución de proyectos.
- Asesorar a la sociedad civil en aspectos relacionados con su campo de acción.
- Tendrá Mentalidad organizativa, creativa y constructiva.
- Mostrar una conducta disciplinada, innovadora y creativa en el trabajo.

**Perfil profesional**

- Título en provisión Nacional a nivel licenciatura en Gestión Pública.
- Experiencia Profesional mínimo un año en Municipalidades

- Amplios conocimiento de las Leyes: Ley de Administración y Control Gubernamental (SAFCO) N° 1178, Ley de Participación Popular N°1551, Ley de Municipalidades N° 2028, ley marco de autonomías N°031, carta orgánica municipal.
- Facilidad de relacionamiento con la población urbana y rural, Capacidad de Trabajo en Equipo.
- Manejo de Paquetes informáticos (Word, Excel, Power Point, Access, Internet).

136



Factores a considerar para el éxito en la gestión de proyectos:

**Figura 8.18**



Entre los factores preponderantes para el logro del éxito u objetivos de un proyecto, se debe considerar:

- Todas las personas tienen derecho a la representación y a la participación.
- Buena y cuidadosa planificación: La planificación debe ser en función a las necesidades de la población y con la participación de los mismos
- El proyecto debe abarcar los problemas reales de los grupos metas: Para lo cual la instancia responsable debe ser capaz de identificar los problemas en función a sus demandas de los beneficiarios.
- Las partes interesadas respetan sus compromisos: Los beneficiarios cumplen con sus aportes que proponen para el logro de los objetivos del proyecto.
- Los beneficiarios están claramente por género y grupo socioeconómico
- Capacidad organizacional suficiente: La organización debe ser capaz de responder a lo requerido por cada proyecto, para un cumplimiento transparente y total de cada objetivo propuesto en los proyectos.
- Asignación equitativa de los costes y beneficios entre hombres y mujeres
- Equipo competente y motivado: Al equipo de trabajo le debe gustar lo que está haciendo, deberá tener un grado de formación adecuado para la instancia responsable.
- Gestión eficaz del proyecto: Proceso de desarrollo del proyecto.
- Evaluación ex-post: Etapa del proyecto que muestra los resultados alcanzados de la ejecución de los proyectos y su impacto logrado en la población meta.

Lo que permitirá una relación directa entre beneficiarios que son los actores principales de la administración, buena ejecución y cumplimiento del ciclo de proyectos, además de maximizar los recursos a través de proyectos sostenibles y sustentables lo que persigue la nueva gestión pública.

## 8.12 Conclusiones y recomendaciones

### Conclusiones

De acuerdo al estudio realizado y en base a documentos, métodos de investigación y con la información que se cuenta, se percata lo siguiente:

- En el desarrollo de la investigación, se identificó que no existe un personal destinado específicamente a realizar el seguimiento al proceso de ejecución de los proyectos.
- Se pudo evidenciar que las autoridades y personal administrativo, carecen de conocimientos sobre el ciclo de gestión de proyectos, no existe coordinación de actividades, falta de comunicación interna, no se brinda información sobre los resultados alcanzados con los proyectos que se ejecutan, por esta razón existe descontento de la sociedad y va desmedro del desarrollo del municipio.
- Haciendo un análisis de concluye que es de vital importancia cumplir a cabalidad el ciclo de gestión de proyectos, puesto que este proceso marca el camino a seguir (dónde vamos a ir y cómo vamos llegar a donde queremos ir), por otro lado permite el cumplimiento de los objetivos planteados en el proyecto, llegando de esa forma a una buena administración de los recursos y por ende a la satisfacción de las necesidades de la sociedad y también tener una información verídica sobre el destino de los recursos del Estado.
- En el Municipio Sucre, pese a que se tiene una resolución que marca un proceso a seguir en la elaboración de proyectos, no se realiza un seguimiento oportuno a la gestión de proyectos, puesto que ni las autoridades y menos la población tiene conocimiento de dicho proceso.
- Según el diagnóstico se ve que no se aplica el ciclo de gestión de proyectos al 100% en el Municipio, por tanto los proyectos demoran mucho, no llegan a cumplir el 100% de sus objetivos, los beneficiarios no se apropian del proyecto, genera insatisfacción hacia la sociedad.
- La evaluación es una etapa muy importante en la gestión de proyectos, puesto que muestra los resultados que se logran con la ejecución de los proyectos, situación que las autoridades y la población desconoce, cabe mencionar que esta etapa no se cumple en el Municipio Sucre.
- Se percató también que los proyectos ejecutados a partir de la promulgación de la ley de participación popular, pese que todos los barrios tienen ejecutado por lo menos un proyecto, estos no llegaron realmente a satisfacer las necesidades de la sociedad, habiéndose realizado los mismos con fines políticos, por la poca participación de los directos beneficiarios, por la realización de los proyectos solo desde la parte técnica, por la coordinación débil de las autoridades y la sociedad y otros aspectos que fueron en contra de una buena administración y distribución de recursos con diferentes proyectos.



- En general existe descuido, dejadez, poco interés, iniciativas, capacidad de gestión de parte de las autoridades y poca participación de la sociedad civil para contribuir al desarrollo y crecimiento del Municipio.
- Evaluación ex –post al ser la última etapa del ciclo de gestión de proyectos, su cumplimiento es muy importante, algo que en el Municipio no se aplica y por ende no se tiene información en cuanto a los resultados e impactos que se logran o simplemente no se conoce el cumplimiento de los objetivos trazados en los proyectos.
- La desinformación que se tiene por el no cumplimiento del ciclo de gestión de proyectos se debe también a la carencia de una base de datos o archivos de los proyectos ejecutados.

### **8.13 Recomendaciones**

Enmarcados en la búsqueda del desarrollo y crecimiento del Municipio Sucre, las siguientes recomendaciones surgen en base a los resultados obtenidos en la presente investigación:

- Las autoridades como representantes legales, en cumplimiento a la normativa de contratación de personal, se sugiere aprobar y poner en práctica la propuesta del presente tema de investigación, que es contratar a la brevedad posible una instancia responsable específicamente para el monitoreo y evaluación de proyectos, ya que está basado de acuerdo a las necesidades de la población.
- Considerar la aplicación de las actividades, Perfil Profesional y la incorporación del Funcionario en la estructura orgánica de acuerdo al presente tema de investigación, lo que permitirá coadyuvar en la administración eficiente del uso y manejo de los recursos públicos de la Municipalidad de Sucre.
- La Municipalidad debe adoptar estrategias o alternativas para potenciar las habilidades de los funcionarios públicos en torno a la administración de los bienes que están bajo su custodia de la misma y de esa forma pueda realizarse una mejor ejecución de los recursos económicos.
- Para poder emprender un proceso de administración eficiente es primordial que exista una buena coordinación entre todo el personal de la Municipalidad, además de la actualización del personal, para que de esta manera se pueda lograr buenos resultados.

- Para una mejor administración de los recursos del estado se sugiere que el personal administrativo pueda recibir capacitación en relación al ciclo de gestión de proyectos para que puedan contribuir en el seguimiento paso a paso de la ejecución de proyectos, por un profesional externo (gestor público), pues de ellos depende la óptima calidad de la administración.
- Desarrollar políticas que respondan a las necesidades de la población.

## 8.14 Referencias

BLACKMAN RACHEL; (2003): “Gestión del Ciclo de proyectos” Inglaterra <http://www.gestióndeciclodeproyectos.pdf-foxitreader>. [Consultado 20 de noviembre de 2011].

COHEN E; MARTÍNEZ R. Manual de Formulación, Evaluación y Monitoreo de Proyectos Sociales. 2002. Disponible en: [http://www.eclac.cl/dds/noticias/paginas/8/15448/Manual\\_dds\\_200408.pdf](http://www.eclac.cl/dds/noticias/paginas/8/15448/Manual_dds_200408.pdf) [Consultado 26 de enero del 2012]

COHEN, E. y R. FRANCO, (1997): “Evaluación de Proyectos Sociales”; México Pág.: 85.

COMISION EUROPEA EuropeAid Oficina de Cooperación Asuntos Generales, (2001) “Manual de Gestión del Ciclo de Proyecto”.

DELIA ORDAZ ZUBIA Y SALDAÑA GARCÍA GLORIA (2006) Análisis y crítica de la metodología para la realización de planes regionales en el estado de Guanajuato. Edición electrónica. Texto completo en: [www.eumed.net/libros/2006b/voz MEXICO](http://www.eumed.net/libros/2006b/voz_MEXICO) [Consultado: 10 de Octubre del 2012].

DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR TECHNISCHE ZUSAMMENARBEIT (GTZ) GMBH, (1996) “Guía Gestión del Ciclo del Proyecto (PCM) y Planificación de Proyectos Orientada a Objetivos (ZOPP)”;

Honorable Congreso Nacional de la República de Bolivia. 1990 “Ley De Administración y Control Gubernamentales” N° 1178 (SAFCO). La Paz - Bolivia.

Honorable Congreso Nacional de la República de Bolivia Ley de Participación Popular (N° 1551 de 20 de Abril de 1994) La Paz - Bolivia.

Honorable Congreso Nacional de la República de Bolivia, Ley de Municipalidades (N° 2028 de 28 de octubre de 1999), La Paz - Bolivia.

Honorable Congreso Nacional de la República de Bolivia, Resolución Suprema N° 216961 de 23 de mayo de 1997 (Norma de Planificación Participativa Municipal) La Paz - Bolivia.

PARODI, C., (2001) “El Lenguaje de los Proyectos (Gerencia social. Diseño, monitoreo y evaluación de proyectos sociales)”; Lima-Perú: Universidad del Pacífico. Pág.: 13<sup>a b c</sup>

SAPAG CHAIN NASSIR y SAPAG CHAIN REINALD, (2003); “Preparación y Evaluación de Proyectos” Universidad de Chile facultad de ciencias económicas y administrativas. PÁG. 1, 2 y 7.

## **La reingeniería en la gestión de los gobiernos locales: Una propuesta para optimizar los resultados**

Freddy Arciénega, German Mendez y Roberto Gonzales

F. Arcienega,G.Mendez y G.Roberto.

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014

## Abstract

The present work has been developed using the comparison methodology of results of management in local governments with results obtained by establishments of the private sector that have applied reengineering as an instrument of efficient and effective management. Reengineering in the municipal management implies transfer of personnel from areas rationalized to areas that optimize the service to community. Reengineering implies process of continuous improvement and to accustom the organizational development. The present work contributes to the municipal management new subjects: the municipal strategic planning with a vision of 10-20 years, the territorial ordering. Management Information Systems. Finally, Sciences of the Company they have created management instruments that can be transferred successfully to the Municipal Public Administration: Strategic Planning, Re-Engineering, Organizational Culture and others.

## 9 Introducción

En Bolivia están en curso grandes procesos relacionados con la administración pública. En el marco de las reformas, cada uno de ellos corre diferentes tiempos y, está protagonizado por diferentes actores. La consideración de estos procesos permite desarrollar las preguntas centrales de los cambios que se están operando en la construcción de la actual ciudadanía.

Uno de ellos, constituye la promulgación de la Ley 1178 de 20 de julio de 1990, después del fracaso de la Ley 14933, se inicia la vigencia de la que ley regula los sistemas de Administración y de Control de los recursos del Estado y su relación con los sistemas nacionales de Planificación e Inversión Pública, dando un giro importante en cuanto al enfoque de la Administración Pública, hacia el enfoque sistémico. La promulgación de la Ley, es la esperanza de todos, pues con ella se inicia un cambio profundo y nace la esperanza de mejorar la situación económica del país. La 1178, crea siete sistemas, toda la actividad pública está normada, la implementación de los sistemas reciben un apoyo importante y se despliegan toda clase recursos para lograrlo. Posteriormente se implementa la Ley de Participación Popular y la Ley de Descentralización Administrativa, que van desde 1994 hasta nuestros días. Aparentemente las condiciones están dadas para que el proceso de gestión sea óptimo, se emplean recursos para lograrlo, la cooperación nacional e internacional se hace presente, sin restricciones.

En este contexto uno de los actores principales son los municipios. Ha pasado aproximadamente una década y los efectos no son los esperados. Informes de la Contraloría General de la República, la Comisión de Descentralización y Participación Popular de la Cámara de Diputados y de la Unidad Técnica de Lucha Contra la Corrupción de la Vicepresidencia de la República muestran que, entre 1996 y 2002, los municipios perdieron 11,3 millones de dólares por diversos casos de corrupción. Dichos fondos aún no se recuperaron pese a los procesos administrativos, civiles y penales que se siguieron contra sus responsables. Las formas de sustracción de los recursos públicos en los municipios van más allá de cualquier esfuerzo por imaginar maniobras delictivas en la administración pública.

Si se analiza la situación no se avizora una mejoría, las causas de los problemas existentes actualmente no son conocidas, sólo existen especulaciones y nadie se preocupa por conocer la causa para erradicarla. La situación obliga y amerita ocuparse de ella, por tanto la elaboración de instrumentos que contribuyan a mejorar la gestión municipal, es una prioridad.

La reingeniería es uno de los instrumentos que utiliza la administración moderna para transformar una organización de lo que es en este momento a un universo ilimitado de lo que puede llegar a ser. Es decir la reingeniería no es una moda, es un cambio definido y permanente de cómo dirigir, administrar, gerenciar y operar la organización y cómo medir su desempeño.

Es importante diferenciar de la reingeniería, concepciones o ideas equivocadas como referirse a ésta como tecnología de información, hacer más con menos, sirve para arreglar cualquier cosa, puede ser aplicada por cualquier persona, es un proceso científico, que la ansiedad y el caos generados por ella perjudican a la organización, o simplemente considerar que todo se ha estado haciendo mal durante mucho tiempo.

## 9.1 Materiales y Metodología

La presente investigación es de tipo documental, por tanto para su elaboración se recurrió a las fuentes históricas, a trabajos anteriormente realizados y a información estadística. Los métodos que se utilizaron fueron, la sistematización y el lógico.

Modelo de gestión para gobiernos locales dirigido a optimizar los resultados.

El modelo municipal que se propone se debe construir apoyándose en una serie de ejes fundamentales: la planificación estratégica global unida a la ordenación del territorio vía Planes Generales; el diseño de un modelo de desarrollo urbano económica, social y ecológicamente sostenible; la lucha contra la exclusión social; el desarrollo de una cultura solidaria con los más débiles; el fomento de la participación ciudadana; la defensa de lo público. Esta afirmación se fundamenta en las siguientes diferencias:

Modelo tradicional, burocrático y autoritario de gestión municipal

- Centralización de la gestión.
- Énfasis en regular las actividades.
- Poca delegación de autoridad.
- Ausencia de evaluación de la gestión.
- Objetivos poco concretos y no cuantificados
- Predominio del control interno.

Modelo propuesto democrático y participativo de gestión Municipal

- Descentralización de la gestión

- Desregulación de procesos.
- Incremento en el nivel de responsabilidad.
- Incorporación de sistemas de evaluación de la gestión.
- Mayor información.
- Incorporación de nuevas técnicas de gestión.
- Orientación al cliente.

No sólo considera la dimensión física del territorio sino también la complejidad socio-económica y política de la comunidad, proporcionando una visión integral de la realidad urbana. Mientras que un plan urbanístico se preocupa fundamentalmente de localizar usos de suelo y planificar las infraestructuras urbanas, el objetivo último de un Plan Estratégico es alcanzar una buena posición económica y una mayor calidad de vida.

Se centra en los temas críticos, oportunidades y problemas que afronta la comunidad, ofreciendo a sus gobernantes una oportunidad para observar más allá de las preocupaciones del día a día.

Se orienta a la acción, requiriendo la participación de todos los agentes sociales y económicos de la ciudad, ya que persigue desde el primer momento asegurar la viabilidad de sus propuestas, identificar recursos para su ejecución e involucrar a los responsables en la toma de decisiones.

La planificación estratégica aplicada al campo de la distribución territorial se ha convertido en un instrumento de movilización económica y social. Un Plan Estratégico ofrece un proyecto global de la ciudad, con objetivos intersectoriales, concretos, capaces de movilizar al conjunto de la sociedad hacia unas metas determinadas.

Los beneficios más evidentes del proceso de planificación estratégica aplicado a una ciudad, pueden citarse los siguientes:

- Identifica tendencias y ayuda a establecer la orientación y el rumbo de la Comunidad Local;
- Formula objetivos prioritarios en el ámbito económico y social, define jerarquías y establece prioridades de los objetivos (urgentes, no urgentes ...);
- Concentra recursos y esfuerzos;
- Genera un consenso y un compromiso para la acción;

- Promueve la coordinación entre las instituciones públicas y establecimientos civiles;
- Puede y debe implicar al tercer sistema (asociaciones sin fines de lucro, fundaciones, Organizaciones No Gubernamentales)

Un plan estratégico deberá asumir como objetivos no tanto la "competitividad" sino la cohesión social y la mejora de la calidad ambiental, articulándose para ello con los planes y acciones urbanas de distinta escala y agentes de la ciudad, sin perder su carácter estratégico; asimismo, ampliar los conceptos de participación y consenso hacia objetivos sociales, profundizando en los instrumentos y procedimientos de solución de conflictos y control del desarrollo real del plan, pues la mayoría de los realizados hasta ahora si bien ponen el énfasis en el consenso carecen de plazos y programas de ejecución.

En cuanto a las políticas de ordenamiento territorial, vía Planes Generales, cabe hablar de los siguientes objetivos:

- Luchar contra la discriminación social, impidiendo la expulsión de las capas populares de las áreas centrales del municipio, confirmando el carácter popular de los barrios situados en este ámbito.
- Proteger el patrimonio edificado, cuya destrucción prematura e indiscriminada constituye un despilfarro social y un atentado cultural.
- Mantener y proteger el empleo industrial en el municipio, frenando la terciarización de los centros urbanos.
- Defender, proteger y conservar los grandes espacios abiertos de los municipios, profundizando en una política de reequilibrio ecológico.
- Mantener el carácter público de cualquier suelo o elemento urbano que tuviese ese carácter. Mejorar la calidad ambiental del suelo urbano, desarrollando todo tipo de medidas anticontaminantes.
- Reequipar la ciudad con instalaciones singulares, localizadas en lugares con una máxima accesibilidad por medio del transporte público.
- Organizar el crecimiento de la ciudad para reducir sus desequilibrios.

El futuro de las ciudades está vinculado a su actividad económica. Pero todas las operaciones que puedan diseñarse para hacer de la ciudad un enclave habitable, han de contemplar como una premisa imprescindible el concepto de utilidad social. Particularmente, la actividad industrial es un factor vinculado a la realidad urbana, fuente de creación de riqueza, empleo e ingresos, e impresor de dinámica en la complejidad de la ciudad.



Pero la actividad productiva hace necesario establecer medidas estrictas de control y regulación de aquellas actividades que acarrearán efectos nocivos o contaminantes, en sus distintas vertientes: atmosférica, acústica, de vertidos, de suelos contaminados, etc.

### **La Ciudad como Ecosistema**

Como los ecosistemas naturales, los ecosistemas urbanos están compuestos de elementos físicos y biológicos interdependientes y dependientes a su vez de otros ecosistemas (...) Lo que distingue a los sistemas urbanos de los demás ecosistemas es la enorme preponderancia de su componente humano, con sus características sociales, culturales, económicas y políticas. La ciudad, en su condición de ecosistema, requiere de materia y energía para mantener su estructura. Al producirse incrementos en los consumos de recursos naturales, materia, energía y suelo, se multiplica la degradación, ya que el sistema urbano puede ser incapaz de reabsorber el deterioro ocasionado por su propio funcionamiento.

El desafío del futuro pasa por abordar la solución de las necesidades sociales considerando los propios límites ambientales. El proceso de construir ciudades habitables ha de ser fruto de una colaboración colectiva. Las Municipalidades, recogiendo el espíritu del Programa 21 aprobado en la Cumbre de Río de 1992, adoptarán medidas e iniciativas locales en un Plan de Acción Local que incorpore siete programas específicos: aire, agua, suelo, energía, residuos, educación y fiscalidad.

### **Ciudades sostenibles: un cambio de rumbo**

La recuperación ecológica de la ciudad como base de un desarrollo sustentable arranca de un contexto que, al menos en el terreno de los principios, no puede ser más favorable. Uno de los problemas esenciales a solucionar desde el punto de vista de la calidad de vida en los municipios, particularmente en las grandes concentraciones urbanas, es el del medio ambiente.

La centralización de servicios dificulta la capacidad de la municipalidad de atender adecuadamente las demandas de la comunidad. El proceso difícil de mantener servicios vigentes para todas las personas a través de la municipalidad se ha manifestado en empleados sobrecargados, largas filas de residentes en búsqueda de servicios, archivos complicados y un bajo nivel de participación ciudadana en el funcionamiento de la municipalidad.

### **Organización municipal**

La gran ciudad y el pequeño municipio tienen sus raíces en las costumbres y los hábitos de sus habitantes; además de una organización física, poseen una organización moral. ¿Qué es la cultura de la proximidad? Las relaciones de vecindad constituyen la base para la forma de asociacionismo más simple y elemental que existe.

Tenemos que recordar que es nuestra obligación adaptar la situación organizativa al entorno social, político y técnico en que nos movemos. Hay que seguir manteniendo la descentralización en la gestión que deberían representar las empresas municipales, patronatos y organismos. Esta tendencia se ha roto en la actualidad y se pretende a veces mayores niveles de concentración administrativa.

Poner énfasis en la dirección por objetivos, donde el principal es el programa de gobierno. Los objetivos del periodo (legislatura, anualidades, etc.) deben hacerse compatibles con programas estratégicos (10-15 años).

Priorizar formas de organización del trabajo más horizontales (sin perder los elementos básicos de verticalidad) como los grupos semiautónomos, los círculos de calidad, los equipos de proyecto.

Impulsar una participación sin exclusiones de todos los grupos municipales así como la presencia de sindicatos y organizaciones sociales en los consejos sectoriales, consejos de administración, comisiones especiales, etc.

Defender, por su importancia, la regularidad de los plenos ordinarios y el correcto funcionamiento de las comisiones informativas, que deben dictaminar previamente a las convocatorias el contenido de las mismas. La circulación de la información y la transparencia son dos elementos fundamentales para el libre ejercicio democrático.

Incluir en los Reglamentos Orgánicos Municipales (así como en los de participación) garantías muy amplias a los derechos de información y opinión de las organizaciones sociales y de pleno respeto a los derechos individuales: articulación de la consulta y referéndum, la moción popular al pleno, la participación en las comisiones informativas sobre el orden del día a pleno, la intervención pública en los plenos, etc.

## **Control en los gobiernos locales**

El control de gestión municipal cumple un papel importante en todas las acciones y programas que realizan las dependencias municipales, por cuanto aportan referencias e información necesarias para localizar y corregir desviaciones en el cumplimiento de la actividad administrativa, permitiendo fortalecer el proceso de toma de decisiones en los gobiernos locales.

El control de gestión se constituye en un medio fundamental de información apoyado en los controles operativos como son: el jurídico, el presupuestal, el administrativo y el contable, así como el de avance físico y financiero de las obras que se ejecutan en la jurisdicción municipal.

**Control jurídico:** Permite a las autoridades municipales asegurar la correcta aplicación de las leyes y disposiciones reglamentarias en la gestión municipal.

**Control presupuestal:** Es el instrumento que utilizan los gobiernos locales para dirigir sus operaciones, por medio de la comparación sistemática del conjunto de previsiones establecidas para cada una de las áreas funcionales, con los datos históricos que refleja la contabilidad durante un mismo periodo o ejercicio. El control presupuestal se realiza partiendo de lo presupuestado para compararlo con lo realizado, luego determinar las variaciones, identificando las causas que las originaron y adoptar las medidas que deberán aplicarse para eliminar dichas diferencias.

**Control administrativo:** Permite verificar que todos los trabajos y tareas se ejecuten con los métodos y procedimientos administrativos establecidos previamente. Corresponde esta actividad en primera instancia, a los servidores públicos responsables de las diversas dependencias municipales.

**Control contable:** Comprende la inspección continua o periódica de las cuentas públicas del municipio, de acuerdo con el sistema de contabilidad establecido y contiene los principios, reglas y créditos que para este fin son requeridos.

**Control físico y financiero:** Consiste en la verificación detallada del avance físico y financiero de las obras públicas municipales, a efectos de conocer el cumplimiento de las metas establecidas y el monto del gasto real ejercido en relación con el autorizado. El control de gestión, como actividad permanente de la administración municipal, se desarrolla cumpliendo las etapas del proceso, que empieza con el establecimiento de normas o estándares, seguido de la medición de resultados, luego hacer la evaluación y finalmente aplicar las medidas correctivas.

**Establecimiento de normas:** Etapa inicial del proceso de control de gestión, consiste en fijar normas o estándares, que sirvan de referencia entre lo programado y lo realizado. Se constituye como el patrón de medida que representa las metas establecidas en la planeación.

**Medición de resultados.** Consiste en contrastar los resultados reales obtenidos por la administración municipal con los objetivos y metas que fueron previstos. La información respecto a los resultados obtenidos debe ser clara y precisa, concreta y oportuna.

**Evaluación:** Es el estudio crítico de los resultados obtenidos contra lo que se había esperado. En esta fase se analizan las causas que pueden haber producido desviaciones en los planes y programas de trabajo y se plantean alternativas de solución.

**Aplicación de medidas correctivas:** Son los ajustes o cambios que deberán aplicarse a los planes y programas que desarrollaron las unidades administrativas y de servicio de los gobiernos locales, de conformidad con las desviaciones observadas en la etapa de evaluación para actualizar los planes y programas a partir de nuevos lineamientos y objetivos según corresponda.

## **Servicios públicos municipales**

La demanda de nuevos servicios, junto a los que tradicionalmente vienen prestando los municipios ayuntamientos, plantea a éstos la necesidad de dotarse de los instrumentos de gestión adecuados. La experiencia acumulada por las municipalidades en la prestación y gestión de servicios públicos a través de empresas municipales y organismos autónomos muestra a éstos como instrumentos de primer orden para una política activa de participación de "lo público" en la vida local (en la actividad económica, servicios...), sobre todo en las ciudades de medio y gran tamaño.

La aplicación de un modelo de gestión por empresa será factible a partir de un determinado tamaño (20.000 habitantes), lo que no significa que no puedan desarrollarse iniciativas empresariales en municipios más pequeños mediante acuerdos.

El modelo de empresa municipal debe tener los siguientes elementos fundamentales y diferenciados:

- El capital de la empresa debe ser de mayoría pública, tendiendo al 100% municipal.
- El objeto de la empresa debe ser lo más amplio posible.
- Dirección política concreta, con la figura de un Consejero delegado o Presidente.
- Gestión participada, con la inclusión de una representación de todos los grupos municipales, así como de los trabajadores y vecinos a través de los sindicatos y asociaciones respectivas.
- Empresa Municipal de la Vivienda. Para impulsar la creación de empresas de vivienda y suelo en todos aquellos municipios donde a corto y mediano plazo se prevea un amplio desarrollo urbano, convirtiéndolas en agentes públicos de intervención en el control del proceso inmobiliario.
- Empresa de Servicios Funerarios. Defender el carácter público de este servicio, mediante la creación de consorcios o empresas públicas que gestionen las instalaciones municipales y aseguren la prestación universal del servicio con el mínimo costo para las arcas municipales.
- Empresas de Transporte Urbano, de servicios de mantenimiento urbano y medio ambiente. En su creación reviste capital importancia la amplitud del territorio y el volumen de la población a la que se presta servicio.

Tradicionalmente, a las municipalidades les ha correspondido la prestación de los servicios públicos inherentes a la satisfacción de necesidades primarias o básicas, los que son de urgencia inmediata para la vida misma, como son, entre otros, agua potable, mercados, panteones, drenaje, etc. Los servicios públicos municipales son la expresión tangible y visible de la actividad que desarrolla la administración pública local, porque generalmente son el elemento más importante al que recurre la población para evaluar la capacidad y eficacia de sus autoridades; de la eficiencia y eficacia con que se preste un servicio en términos de cantidad y calidad, depende en mucho el cumplimiento de su objetivo social y la imagen pública de los municipios y su administración.

Los servicios poseen una organización diferente de acuerdo con su misma funcionalidad, pues se hace evidente que no tengan las mismas características, los servicios prestados a los habitantes de las ciudades, a las de las zonas rurales; toda vez que la jerarquización de los servicios va acorde con las necesidades de la población.

### **Desarrollo del potencial humano**

Destinado a potenciar las capacidades de gestión de autoridades, directivos y profesionales municipales en las tareas propias de la administración local, generando intercambio de experiencias entre los participantes. Fortalecer la Capacidad de liderazgo de las autoridades, directivos, profesionales y funcionarios municipales participantes en el programa.

Se concibe como una importante etapa de perfeccionamiento para quienes tengan interés en el ámbito municipal, contribuyendo así a la formación de profesionales en el desarrollo de la comunidad y en las regiones.

Se hace necesario adaptar los recursos humanos a la evolución del entorno social que está en continua transformación y que demanda de forma pujante un nuevo papel a las administración municipal en el campo del medio ambiente, la dinamización social, la promoción económica y del empleo, la información, etc.

Frente a los modelos clásicos de niveles jerárquicos y departamentalización pasan a jugar un papel muy importante las nuevas formas, más flexibles y horizontales, la formación continua, la correcta valoración de los puestos de trabajo, la incentivación de la productividad, la promoción interna, etc. Todo ello ligado a un alto nivel de transparencia mediante una reglamentación concreta y consensuada sobre los procesos de selección de personal.

Son aspectos esenciales para ordenar una política de recursos humanos:

- Relación de puestos de trabajo, fundamental para conocer la estructura y el contenido cualitativo de la nómina de personal.
- Nómina de personal, conforma la relación detallada del número de plazas que la integran.
- Reglamento de selección o contratación, a fin de dotar de transparencia y regularidad a la política de contratación de personal.
- Valoración de puestos de trabajo, para homogeneizar las retribuciones de los distintos puestos de trabajo bajo unos mismos criterios eliminando los agravios comparativos entre trabajadores de la misma municipalidad.
- Manual de funciones de los puestos de trabajo, para clarificar los distintos ámbitos de trabajo, especializar y delimitar responsabilidades.
- Plan de formación permanente.
- Manual de circuitos y procedimientos, a fin de ahorrar tiempo y esfuerzo, desarrollando a la especialización.
- Aportaciones municipales al reparto del trabajo.
- Reducción drástica de las horas extras estructurales y práctica desaparición de las no estructurales.
- Reconversión de plazas existentes a extinguir en nuevas plazas a crear y aumento de nóminas como consecuencia de los puntos anteriores.

La pobreza convencionalmente definida como el estado de carencias materiales y sociales, es un problema relacionado con la existencia de desigualdades distributivas, con el acelerado crecimiento de la población con relación al crecimiento de la inversión, con el deficiente desarrollo de los mercados, con la insuficiencia o ineficacia de las políticas económicas y aquellas destinadas a la lucha contra la pobreza.

El pobre es menos eficiente y creativo de lo que podría ser, en buena parte, porque no está desempeñándose en las actividades que seguramente él preferiría. Su situación lo obliga a dedicarse a lo que se le presente. Esta restricción de su libertad, por las pocas opciones existentes o por razones de discriminación, son las que fundamentan la pobreza. En realidad, la pobreza no sólo es un estado de carencias materiales, sino, sobre todo, un estado de carencias sociales. Los pobladores del ande, pese a su persistente pobreza material, han logrado sobrevivir y progresar lentamente, debido a su organización social basada en el parentesco, a la acción colectiva o su organización en comunidades campesinas. La experiencia muestra que la organización social, las redes sociales y las instituciones (capital social), son fundamentales para combatir los avatares de la pobreza y que el desarrollo humano es posible aun en condiciones materiales mínimas.

## 9.2 Conclusiones

El esquema típico del proceso de modernización de la Municipalidad de Rosario, Argentina, basado en la Reingeniería de procesos, permitió desarrollar un Sistema de Información Urbana para la toma de decisiones, soportado por tecnología GIS, *Global Information Systems* y una Red de Intranet Municipal; una adecuación edilicia; una red metropolitana y redes locales de comunicaciones de voz y datos; una transformación de la cultura organizacional de los empleados municipales y mejorar el servicio al ciudadano con un trabajo de calidad y mejora continua, para medir la eficiencia de los Centros Municipales de Distrito.

La reingeniería en la gestión de los gobiernos locales permite optimizar la prestación de los servicios municipales en beneficio de los ciudadanos, racionalizando procesos, integrando las diferentes áreas funcionales a través de los Sistemas de Información Gerencial, estableciendo canales de comunicación directa con los vecinos.

El modelo de gestión municipal democrática, propone un cambio en la dinámica del ámbito gobierno-gobernado, desde un sistema tradicional de democracia representativa, hacia una democracia participativa, que implica negociación, convergencia y cooperación de intereses y actores, como disidencia y confrontación de los mismos.

La planificación estratégica municipal, como instrumento de gestión moderna, permite realizar un análisis profundo y minucioso de los factores internos, identificando las fortalezas y debilidades, como de los factores externos, reconociendo las oportunidades y amenazas, para enfrentar con éxito los retos que significa lograr óptimos resultados en beneficio de la comunidad.

La descentralización política, administrativa y económica, permitirá a los gobiernos regionales y locales en particular, las instituciones de la sociedad. La excesiva centralización de recursos económicos y financieros no ha permitido a los gobiernos locales desarrollar sus planes y programas.

El ordenamiento territorial debe ser el eje central de la estrategia de profundización de la descentralización, dada su importancia en la consolidación de la autonomía territorial, fortalece la autonomía regional y local, asegurando la preservación y manejo adecuado de los recursos naturales y de las finanzas territoriales, para garantizar la viabilidad del desarrollo regional y local.

La prestación de los servicios municipales a la comunidad que brindan los gobiernos locales, deben estar basados en los principios de igualdad, permanencia o de continuidad, adecuación, generalidad, legalidad, persistencia y adaptación, para garantizar con el establecimiento de procedimientos administrativos y una organización que tiene como objetivo satisfacer las necesidades de la población

### **9.3 Agradecimientos**

Los investigadores agradecen a la Dirección de Investigación Ciencia y Tecnología (DICYT) y a la facultad de contaduría pública de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca por el apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

### **9.4 Referencias**

AÑORVE BAÑOS, Manuel. Servicios Públicos Municipales. México; Editorial Porrúa, 1998.

CAÑADAS, Miguel. Replotación Y Reingeniería De Empresas. España; Ediciones Gestión 2000 S.A., 1998.

CLAROS COHAILA, Roberto. Guía Técnica Para Alcaldes Y Regidores. Lima; Grupo Editorial Digital Print S.A., 1998. FERREIRO, Pablo y ALCAZAR, Manuel. Gobierno De Personas En La Empresa. Piura; PAD Escuela de Dirección, 2001.

FRED R. David. Conceptos De Administración Estratégica. México; Pearson Educación, 1997.

GUERRERO, Omar. La Teoría De La Administración Pública. México; Harla, 1986.

HAMMER Michael & CHAMPY James. Reingeniería. Barcelona; Grupo Editorial Norma, 1994.

MANGANELLI Raymond L. & KLEIN Mark M. Cómo Hacer Reingeniería. Barcelona; Grupo Editorial Norma, 1994.

MARTINEZ ASSAD, Carlos. Municipios En Conflicto. México; GV Editores e Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, 1985.

OROPEZA MARTINEZ, Humberto. Administración Pública Municipal. Estudio Preliminar Del Municipio Libre. México; Editorial Trillas, 2001.

RAYMOND McLEOD, JR. *Sistemas De Información Gerencial*. México; Prentice Hall, 2000.

SABATINI Francisco, *Desarrollo urbano e identidad comunal, Ocho Temas*, 1989 Cordillera.

LOPEZ Teresa, *Servicio Social y Desarrollo Local*, 1991, Colegio de Asistentes Sociales.

GUAJARDO, Jorge. "La cuestión del Desarrollo Local. Notas Provisorias". En revista del Taller de Desarrollo Local, N° 1, 1988.

EME Bernard, "Les Termes -clés du petit (ou grand) développeur (local, bien sur), en Jorge Guajardo". "Desarrollo Local: noción y visión en construcción" Documento de Trabajo Centro El Canelo de Nos, Stgo., 1987.

CEPAL/CNUAH "La Microplanificación: un método de planificación local con participación comunitaria", 1992 CEPAL MONSALVE Marcelo "En torno al Concepto de pobreza", pág. 1,1993, en prensa. MAX-NEEF, Manfred, *Desarrollo a Escala Humana* ED., pág. 16- 17, 1986, CEPAAUR.

ROZAS, Germán, *Aproximación Psicosocial al concepto de Desarrollo*, Documentos de Trabajo N 2 Psicología, pág. 6, 1993, Universidad de Chile

ROZAS Germán, *Desarrollo, participación y Psicología Comunitaria*, Revista de Psicología Vol. III, 1992, Universidad de Chile

ROSENFELD Alex, VERGARA Darío, ICAZA Ana María, *Municipios en ciudades intermedias y pequeñas*, pág. 146, 1989, Documentos de Trabajo N° 110, SUR PROFESIONALES.

SOJO Ana, "Lo Regional, Lo comunal y la descentralización en América Latina: Problemas actuales de la Política Social Selectiva", pág. 235, 1990, CEPAL.

Dr., GOMES NAVAS, "Desafíos y exigencias del desarrollo de la capacidad de gestión del gobierno local, frente a la descentralización político-administrativa" Foro Iberoamericano sobre la gestión local en los procesos de descentralización, Uruguay, Noviembre de 1991. Boletín de resúmenes Vol. 8, N 3, Marzo 1992, CLAD.

CEPAL/CNUAH "La Microplanificación: un método de planificación local con participación comunitaria", 1992 CEPAL.

FRIEND Y JESSOP en Ahumada, Jaime "El Gobierno Municipal en la planificación" Revista Paraguaya de Sociología, Año 28, N 80, 1991. EVALUACIÓN CUALITATIVA del "Programa de capacitación a Funcionarios Públicos. Género en el Desarrollo" 1993, Convenio SERNAM-U. De Chile. Documento interno.



MALDONADO Víctor "El Nuevo Municipio". Programa de Desarrollo Local, 1992, Instituto Chileno de Estudios Humanísticos.

SANTIBAÑEZ Miguel, Nuevo Orden Internacional y Desarrollo Local, . Canelo de Nos.

BERGER Y LUCKMAN, La Construcción Social de la Realidad, 1968, Amorrortu, Buenos Aires.

MARTINEZ José y RODRIGUEZ Mauricio. "Representaciones Sociales de Municipalidades, ONGs en jóvenes urbano poblacionales" Documento de trabajo, 1993, Fosis.

MAUREIRA, Fernando "Desarrollo Local, aportes para la discusión" 1990, Cide.

De MARTINEZ, María Mercedes, La lucha contra la Pobreza en el Plan de economía Social, Revista de Planeación y Desarrollo, 1988, Bogotá.

RAPPOPORT EN AHUMADA, Jaime "El Gobierno Municipal en la planificación" Revista Paraguaya de Sociología, Año 28, N° 80, 1991.

RODRIGUEZ Alfredo, "Proceso de Expulsión de habitantes de bajos ingresos del centro de Santiago, 1975-1990" Documento de trabajo N 130, 1992, Sur Profesionales. CEPAL, "Panorama Social de América Latina", Edición 1993

## **Las tarjetas de crédito y la cultura financiera crediticia en Sucre**

José Daza

J. Daza

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.

## **Abstract**

The research considers the principal element determinations to offer by the financial institutions and making decision in relationship with the village of Sucre at the moment of request a credit card, recovering some priority elements of the finance credit culture that people should have to optimize the use of this type of finance tolls.

To meet the main objective, it has counted the first bibliographical investigation phase and consulting experts through structured interview and then proceeds to gather information through surveys to people who have a credit card in different financial institutions offering this type of service in our city.

During the investigation it was discovered that this becomes one of the pioneering research of credit cards because there is very little material disseminated and promoted in publications including nationwide.

## **10 Introducción**

El Sistema Financiero internacional en las últimas décadas ha desarrollado una serie de servicios financieros con distintas características, buscando dentro de un ambiente competitivo proporcionar al cliente muchas facilidades y ventajas en la administración de sus recursos económicos.

Servicios que al cliente le simplifiquen sus operaciones y transacciones financieras, buscando en forma indirecta lograr que el cliente realice el menor número de transacciones físicas depositando y retirando efectivo.

El sistema financiero nacional de igual forma en los últimos años ha ido diversificando sus servicios y actualizándose, de forma que los clientes o usuarios puedan disponer de ventajas en el uso y manejo de sus fondos financieros, así se puede constatar el mayor uso de cajeros, uso de plataformas virtuales, pago de nóminas, alquiler de cajas de seguridad, cheques de viaje, y el uso de tarjetas electrónicas entre otros.

El objetivo de este trabajo es de determinar los factores más importantes e influyentes al momento de tomar una decisión para obtener una tarjeta de crédito, utilizando para ello el análisis de la relación beneficio-costos. Asimismo se presenta una revisión minuciosa de la relación e influencia de las variables beneficio-costos, en especial sobre el costo de las tarjetas de crédito y los beneficios otorgados.

El documento termina presentando los resultados directos e indirectos obtenidos durante la investigación y proponiendo ideas para la optimización del manejo y administración de las finanzas en general.

## 10.1 Materiales y métodos

Existen actualmente muchos estudios respecto al crédito sin embargo solamente toman en cuenta la parte de oferta y sus condiciones y características. Pocos son los estudios que se han generado considerando al consumidor y más aun tomando en cuenta la incorporación de nuevas tecnologías y la diversificación de servicios que se han generado en el sistema financiero.

Resulta importante mencionar que los estudios realizados respecto al crédito son por lo general realizados por las mismas entidades financieras y tienen alto grado de confidencialidad, por lo que la población en general no tiene acceso a dicha información, quedando marginada de los beneficios que pudiese significar la utilización de dicha información para beneficio particular.

La cultura financiera que tienen las familias y personas que conforman la comunidad surense queda en el ámbito de la práctica y no se tiene muchos documentos escritos y publicados que sirvan como elementos orientadores para alcanzar la eficiencia en el manejo administrativo, por lo que generalmente la forma que tienen las personas y familias respecto de la administración de fondos se la realiza de forma tradicional y cuasi empírica.

El dinero no físico o de plástico es ampliamente utilizado hoy en día en todo el mundo sin embargo su costo a nivel local todavía es considerado relativamente alto por lo que se restringe a personas que tienen ingresos relativamente altos y estables, sin embargo ni ellos mismos tienen conocimiento total e integral de las ventajas que pueden obtener de estos servicios en sus diferentes usos, precisamente estos aspectos son elementos motivadores para la realización de la presente investigación.

Todavía resulta pobre la investigación relacionada con tarjetas de crédito en nuestro medio, la mayor cantidad de material bibliográfico toma en cuenta solamente aspectos crediticios y considera el enfoque de las entidades financieras y no así a la población.

### **Elementos conceptuales de importancia para el estudio**

Para el análisis de la información se toman en cuenta los siguientes elementos conceptuales que forman parte del marco teórico y que serán considerados como punto de partida.

### **Definición de Tarjeta de Crédito**

Según el diccionario jurídico de Manuel Osorio una tarjeta de crédito es una "Tarjeta emitida por un banco u otra entidad financiera que autoriza a la persona a cuyo favor es emitida a efectuar pagos, en los negocios adheridos al sistema, mediante su firma y la exhibición de tal tarjeta.....".

Tarjetas de crédito son aquellas en las que la entidad bancaria paga la deuda en nombre del deudor mediante la concesión de un crédito hasta un límite determinado. Simón Julio, (1988)"Tarjetas de crédito", Abeledo Perrot.

Una tarjeta de crédito es una forma de tarjeta de pago que ofrece muchos beneficios, tales como un incremento en el poder de compra, flexibilidad de pago y acceso a efectivo a nivel mundial. Una tarjeta de crédito le proporciona una línea de crédito, que es la cantidad máxima que usted puede pedir prestada. Cuando hace compras, su línea de crédito disponible disminuye. Cuando hace sus pagos mensuales o paga el balance pendiente por completo, la cantidad en la línea de crédito disponible para usted es restaurada total o parcialmente. Por ejemplo, si su línea inicial de crédito es de \$500, y compra \$50 de víveres usando su tarjeta, tendrá \$450 restantes que pueden ser usados. Una vez que ha pagado los \$50 del balance pendiente, su línea de crédito regresará a \$500.

La mayoría de nosotros cuando decimos tarjeta de crédito enseguida visualizamos o mejor dicho, nos hacemos la idea de una tarjeta de plástico con una banda magnética que nos permite acceder a la posibilidad, hablando mal y pronto, de "comprar sin pagar", esto es, diferir el pago de lo que compramos para el mes siguiente, e inclusive más tiempo.

Aunque esto último es como que no se lo tiene en cuenta y la sensación de haber consumido algo sin haberlo pagado existe, lo cual en todo caso es motivo de análisis de la psicología y no de nuestra disciplina.

Obviamente una tarjeta de crédito es algo más que una tarjeta de plástico e implica un juego de relaciones financieras, económicas, jurídicas y de conceptos que hay que analizar concienzudamente para comprender la cuestión que nos ocupa en su verdadera dimensión.

### **Tipos de Tarjetas de Crédito**

Existen varios tipos de tarjetas de crédito emitidos por los bancos, estos facilitan a su poseedor una línea de crédito para que compre bienes y servicios en nuestro país y en otros, ya que con sólo presentar una tarjeta de crédito en los establecimientos comerciales es una garantía de que la entidad emisora cubrirá el pago de las compras que se efectúe.

Actualmente los Bancos ponen a disposición de los cliente tarjetas especializadas en su uso, es decir solamente para cubrir algunos usos, pudiendo ser: viajes (tarjeta de viajero), negocios, compras, etc.

Por lo general las entidades financieras ofrecen 3 tipos de tarjetas: Clásica, Oro y Premium. Las tarjetas Oro y Platinum son las que normalmente ofrecen mayores ventajas en la línea de tarjetas de crédito.

Los bancos emisores normalmente requieren a los tarjetahabientes oro y platinum que cumplan con las normas más altas de ingresos y capacidad crediticia. Algunas veces las tarjetas tienen tasas de interés más altas, por lo cual, si le resultan atractivas las mejoras y beneficios que proporciona una tarjeta oro o platinum, tal vez le convenga cancelar mensualmente el saldo pendiente para reducir su costo de crédito, sin embargo usualmente le prestan mayores beneficios que las demás. Algunas tarjetas cobran una cuota de manejo anual. Es importante considerar lo que ofrece la tarjeta antes de usarla y preguntarse cuáles de los incentivos que realmente utilizará.

Existen otras denominaciones dependiendo de la entidad financiera y de los usos y características de las tarjetas, así también se pueden citar:

- **Las tarjetas aseguradas** exigen un depósito de seguridad y son adecuadas para aquellos que no tienen historial de crédito o cuyo historial es negativo.
- **Las tarjetas convencionales** no exigen ningún depósito, pero brindan pocas ventajas. Tienen límites de crédito más amplios que las tarjetas aseguradas, pero inferiores a los de las tarjetas de primera línea.
- **Las tarjetas de primera línea** (oro, platino, titanio) ofrecen límites de crédito más amplios y normalmente tienen ventajas adicionales, como seguro de viaje o servicios en caso de emergencias.

### **Características, propiedades y atributos de una tarjeta de crédito**

Su utilidad va más allá de la adquisición de productos; también se puede aprovechar el beneficio que da para pagar servicios, hacer compras vía internet o por teléfono, realizar reservas en hoteles, disponer de efectivo en cajeros automáticos, pagar teléfono celular, cable, entre otros. Estos son entre muchos otros los beneficios de poder obtener una tarjeta de crédito

Los bancos que otorgan tarjetas de crédito, deben informar al consumidor sobre la tasa de interés y otros costos por usar las tarjetas de crédito. Esta información debe estar contenida en una declaración pública y debe ser presentada en una tabla con formato especial que puede llamarse "Tabla de Tasas de Interés". En esta se encontrará la declaración sobre costos, en los formularios para solicitar tarjetas de crédito. Si una oferta de tarjeta de crédito es hecha por teléfono y la tarjeta tiene un pago anual, el representante de la entidad de crédito debe dar la declaración de costos verbalmente.

La tarjeta no tiene ningún cargo anual o el pago no entra en efecto hasta que la tarjeta ha sido emitida, el representante de la entidad de crédito debe enviar toda la información.

Una tarjeta de crédito es un instrumento financiero a través del cual una institución bancaria, como emisor de la tarjeta, concede a sus clientes mediante la suscripción de un contrato de adhesión una línea de crédito revolvente\* hasta por un importe determinado conocido como límite de crédito. En el clausulado del contrato de adhesión, el banco establece las condiciones bajo las cuales otorga el crédito al cliente, así como también la forma en que éste deberá retribuir o pagar al banco sus adeudos.

**Crédito revolvente:** Es un crédito que concede un banco a una persona un monto de dinero determinado, conocido como límite de crédito, del cual se puede disponer continuamente (hacer compras o disponer de efectivo) siempre y cuando no sobrepase la cantidad autorizada por la propia institución que lo otorga y se hagan oportunamente los pagos correspondientes por su uso.

La tarjeta de crédito es una tarjeta de plástico con el logotipo y nombre del banco, un número de identificación, el nombre del titular, las fechas de expedición y vencimiento de la misma y en el reverso tiene una banda magnética y otra en donde se encuentra la firma del propietario. Es conocida como el plástico que permite efectuar el pago de bienes y servicios disponiendo de ellos de inmediato sin necesidad de utilizar dinero en efectivo. Posteriormente se le paga al banco el importe del dinero que otorgó por realizar las compras, así como también se paga una cantidad extra, conocida como intereses por utilizar la línea de crédito.

La tarjeta de crédito también cuenta con un Número de Identificación Personal (NIP), que proporciona el banco emisor al titular de la tarjeta, de manera confidencial y con el cuál, puede utilizar los cajeros automáticos para realizar consultas de saldo, o bien disponer de dinero en efectivo. Cabe aclarar que por utilizar los cajeros automáticos, el banco cobrará las comisiones correspondientes.

Se deben tener en cuenta también los siguientes términos:

**Fecha límite de pago:** Se entenderá que el límite es el día que se indica; pero en algunos estados de cuenta dice: Páguese antes de..., así que la fecha límite para liquidar el mínimo o el total es el día anterior al que se señala. Si es el total, no se incurrirá en cargos financieros; si es el mínimo hay cargos; pero, si no se paga entonces pueden congelar la cuenta y los intereses van a ser altísimos porque incluirán los moratorios.

Debe tomarse en cuenta que con un día de retraso, aún cuando se liquide el total vencido, se tendrán los cargos por mora.

**Pago mínimo:** Es el importe que se debe cubrir para que no existan cargos por incumplimiento o restrinjan el crédito; además de generar un reporte negativo al Buró de Crédito: Si la fecha en que cae es inhábil, se debe procurar pagar antes, y de cualquier manera siempre procurar pagar lo más pronto posible, porque hay un saldo promedio que puede resultar más beneficioso para el cliente si lo hace de ese modo.

**Tasa de interés:** La tasa de interés se indica en la oferta de la tarjeta de crédito y puede ser fija o variable, aunque en la práctica no varían tanto como el nombre indica. Las tarjetas con tasas de interés variable vinculan la TAE a un índice, generalmente el tipo de interés preferencial (prime rate), y suben y bajan según cambien las tasas de interés a corto plazo en la economía general.

**Porcentaje de Interés Anual (APR por sus iniciales en inglés),** es la tasa de interés anual que el emisor de la tarjeta va a cobrar sobre aquellos saldos sin pagar en la tarjeta de crédito. Algunas tarjetas de crédito tienen tasas fijas, mientras que otras tienen tasas de interés variables, el interés cambia constantemente. La declaración sobre costos sirve de guía para decidir cual será la tasa de interés variable.

Si la oferta de una tarjeta de crédito tiene una tasa de interés increíblemente baja, es probablemente una tasa de interés introductoria o variable. Después que ha pasado el período introductorio, la tasa de interés será incrementada. Una tasa de interés baja puede ser 5 por ciento, mientras que una tasa de interés alta puede ser 21 por ciento.

**Período de Gracia:** Es el plazo de tiempo que usted tiene para pagar su cuenta, antes de que algún interés sea cargado a sus compras. La mayoría de compañías ofrece 30 días de período de gracia. Aunque existen períodos de gracia, algunas compañías empiezan a cobrar interés desde el día que se realiza una compra, lo cual ocurre únicamente si el cliente ya tiene un saldo existente en la tarjeta de crédito.

En otras palabras es el número de días que se conceden para pagar el importe total de la factura sin generar cargos financieros. Este cargo financiero es el importe en \$ que usted paga por utilizar el crédito y depende, en parte, del saldo pendiente y de la tasa de porcentaje anual (TAE). Las empresas utilizan distintos métodos para calcular el saldo pendiente. El método que utilicen puede influir de manera significativa en el cargo financiero. El saldo pendiente puede calcularse sobre uno o dos ciclos de facturación, incluyendo o excluyendo del saldo las nuevas compras efectuadas y utilizando el saldo ajustado, el saldo diario promedio o el saldo anterior. Consulte si la tarjeta tiene cargos financieros mínimos.

**Pago Anual:** El dinero que el cliente paga una vez al año para tener derecho a usar la tarjeta de crédito.

**Pagos sobre Transacciones:** Son los pagos que el cliente debe hacer por obtener dinero en efectivo de su tarjeta de crédito, pagos retrasados o pagos por pasarse de su límite de crédito.

**Tasa de Interés Periódica:** Es el porcentaje de interés anual dividido entre doce meses.

**Límite de crédito:** El límite de crédito se establece en función de su historial de crédito, pero algunas tarjetas tienen un límite preestablecido.

**Incentivos y programas de recompensas:** Las tarjetas con recompensas pueden ofrecer devoluciones de efectivo por las compras, acceso en línea a su cuenta, millas de viajero frecuente, cobertura adicional de garantías, seguro de alquiler de automóviles, descuentos para viajes, servicios de conserjería y mucho más. Si usted no tiene historial de crédito o el historial es malo, es posible que tenga que establecer un buen perfil crediticio antes de que le concedan una tarjeta con recompensas e incentivos.

## Usos y beneficios de las tarjetas de Crédito

El adecuado uso de las tarjetas de crédito, es una magnífica ayuda para el manejo de las finanzas personales. Constituyen un poderoso medio de pago y reducen el riesgo de cargar efectivo.

En la medida en que se liquide oportunamente el total de los adeudos, puede recibirse financiamiento a bajo costo. Inclusive a través de las tarjetas de crédito que no cobran comisión por anualidad se puede llegar a recibir financiamiento gratuito.

Las tarjetas de crédito frecuentemente otorgan al cliente otros beneficios derivados del buen historial crediticio, por lo que el pago oportuno de la tarjeta de crédito, además de ahorrarle al cliente problemas, le puede significar descuentos, promociones, sorteos, o puntos que pueden ser intercambiables por dinero en efectivo, bienes o servicios.



Otro de los beneficios que representa tener una tarjeta de crédito es el contar con diversos tipos de seguros, los cuales aplican en diferentes situaciones por ejemplo existen seguros de vida y de accidentes cuando el cliente se encuentre viajando, seguro por robo o extravío de la tarjeta, seguro por fallecimiento del titular de la tarjeta, seguro por robo o pérdida de equipaje, entre otros.

Entre los beneficios más amplios que puede brindar el uso de una tarjeta de crédito están:

- **Compre ahora, pague después:** el cliente puede usar su tarjeta de crédito para comprar ahora pagar el monto después (más intereses si no cancela el saldo total el primer mes)
- **Conveniencia y seguridad del pago:** el cliente no tiene que llevar una chequera ni grandes sumas de efectivo cuando va de compras.
- **Amplia aceptación en establecimientos de comercio:** las tarjetas de crédito son más aceptadas que los cheques (aun cuando se está de viaje) y le permiten hacer compras a través de Internet.
- **Proceso de pago fácil y rápido:** Es un proceso fácil, sin embargo cuando se va a pagar con la tarjeta de crédito es necesario presentar alguna identificación
- **Servicios de valor agregado para los tarjetahabientes:** si se está fuera del país de origen se tiene una asistencia en viaje, se proporcionan beneficios de seguro de vida y seguro de auto.

## 10.2 Desarrollo

### Materiales utilizados para el desarrollo de la investigación

El presente estudio de investigación tomó en cuenta materiales de escritorio básicos tales como hojas bond, cartulinas, marcadores y otros, llegando a utilizar también materiales bibliográficos de consulta que fueron utilizados en su análisis y elaboración.

El detalle presupuestario se lo puede ver en anexos y resalta la preparación de la investigación a efectuarse en la fase final de esta 4<sup>ta</sup> Feria de Ciencia, Tecnología e Innovación, organizada por la Universidad de San Francisco Xavier de Chuquisaca.

### Metodología empleada en el desarrollo de la investigación

#### Tipo de Investigación

El tipo de investigación a utilizar será exploratoria y descriptiva, primero se realizará una revisión de documentos relacionados con el sistema financiero y crediticio local para luego proceder a recoger información de fuentes primarias que será tabulada y analizada posteriormente.

## **Métodos a emplearse**

### **Método estadístico**

El método estadístico será aplicado para el procesamiento, tabulación y sistematización de la información cuantitativa recopilada a partir de la aplicación de diferentes boletas de encuesta.

### **Método bibliográfico**

La aplicación de este método posibilitará la obtención de información secundaria necesaria para la estructuración del marco teórico, que permitirá tomar conocimiento con mayor precisión respecto a detalles técnicos, económicos y sobre todo aspectos relacionados el manejo de créditos y en particular del uso de tarjetas de crédito.

### **Método deductivo**

Este método permitirá adoptar y emanar decisiones y conclusiones finales globales después de realizar un análisis y evaluación específica y particular de nuestros datos.

## **Técnicas a utilizar**

### **La encuesta**

Estará dirigida a recoger opiniones y criterios de la población respecto al uso y manejo de créditos y también de tarjetas de crédito. Asimismo se tomarán en cuenta aspectos relacionados con la cultura financiera que poseen los pobladores de forma que al finalizar el trabajo se puedan recomendar algunas estrategias de optimización en el manejo familiar financiero.

Es importante resaltar que para la definición del conjunto poblacional se tomarán en cuenta a las personas que tienen una tarjeta de crédito, de modo que se pueda rescatar a través de la vivencia, aspectos básicos planteados en la presente investigación.

Por la confidencialidad de la información en las diferentes entidades financieras se tomó una aproximación promedio de 400 personas que tienen tarjeta de crédito en las entidades financieras, llegando a un total de 2000 personas aproximadamente en Sucre en las 5 entidades tomadas en cuenta en el estudio, teniendo en cuenta este dato se procedió a obtener el cálculo del tamaño de muestra con la siguiente fórmula:

En total el número de encuestas a realizar asciende a: 322, segmentado por entidad financiera.

### **La entrevista**

Las entrevistas permitirán recoger el criterio y las opiniones de los encargados de crédito y tarjetas de crédito en las instituciones financieras y algunos expertos respecto del tema, de manera que se pueda complementar el análisis propuesto.

Las entrevistas toman en cuenta principalmente a los oficiales de crédito, ya que ellos son los más indicados para proporcionar toda la información pertinente respecto de la institución donde se desempeñan.

### 10.3 Resultados y discusión

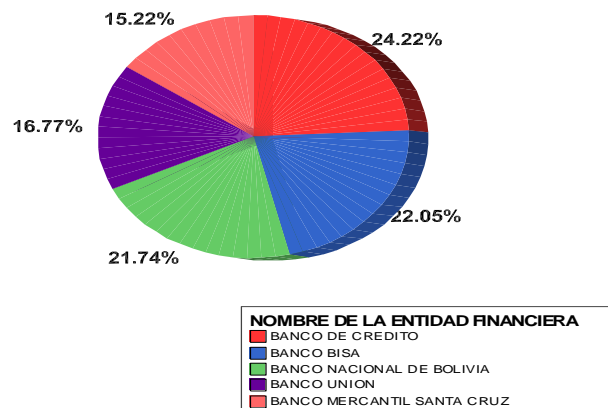
#### Resultados de encuestas a personas que cuentan con una tarjeta de crédito

En el levantamiento de información de personas que poseen actualmente una tarjeta de crédito se pudo rescatar lo siguiente:

**Tabla 10.1** Entidades financieras que ofertan tarjetas de crédito

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	BANCO DE CREDITO	78	24.2
	BANCO BISA	71	22.0
	BANCO NACIONAL DE BOLIVIA	70	21.7
	BANCO UNION	54	16.8
	BANCO MERCANTIL SANTA CRUZ	49	15.2
	Total	322	100.0

**Figura1** Entidades financieras que ofertan tarjetas de crédito



La mayor cantidad de encuestados (24,2%) tiene preferencia hacia el Banco de Crédito, el 22% hacia el Banco Bisa, el 21% hacia el Banco Nacional de Bolivia, y los menos preferidos son el Banco Unión y el Banco Mercantil Santa Cruz.

**Tabla 10.2** Número de años que usan tarjeta

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	MENOS DE UN AÑO	71	22.0
	HACE UN AÑO	113	35.1
	HACE 2 AÑOS	46	14.3
	HACE 3 AÑOS	35	10.9
	MAS DE TRES AÑOS	57	17.7
	Total	322	100.0

Un 35% de los encuestados obtuvo su tarjeta hace un año, y un 22% hace menos de un año, un 17% hace más de 3 años y un 25% aproximadamente está conformado por clientes que obtuvieron su tarjeta entre 2 y 3 años atrás. De esto se puede colegir que existe un crecimiento en la obtención de tarjetas de crédito en las diferentes entidades financieras.

**Tabla 10.3** Información al momento de obtener la tarjeta

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	BASICA	115	35.7
	MODERADA	159	49.4
	ABUNDANTE	48	14.9
	Total	322	100.0

El 49% de los encuestados afirma que recibieron información moderada al momento de obtener su tarjeta de crédito, un 35% información básica y solamente un 14% abundante información.

### **Percepción por parte del usuario de algunas características propias de las tarjetas de crédito y su uso**

Las percepciones sobre algunas de las características y propiedades que brinda el uso de tarjetas de crédito proporcionará el nivel de conocimiento que tiene el usuario actualmente.

Teniendo en cuenta tanto en la obtención como en el uso de la tarjeta de crédito están implícitos los siguientes elementos: tipo de interés, garantías que brinda la entidad financiera, comisiones y cargos, periodo de gracia, seguro de desgravamen de vida, estado de cuentas proporcionado por la entidad financiera de forma periódica, limite de crédito, incentivos y recompensas, propiedad de liquidez de la tarjeta y cuotas anuales a cumplir por el usuario, se procedió a recoger el nivel de conocimiento sobre cada uno de los mencionados anteriormente.

A continuación en las tablas 10.4 y 10.5 se presenta un resumen de todas las percepciones recogidas de los clientes, las cuales analizaremos a detalle a continuación.

**Tabla 10.4.** Percepciones.

		<b>PERCEPCION SOBRE LA TASA DE INTERES</b>	<b>PERCEPCION SOBRE LAS GARANTIAS QUE BRINDA LA ENTIDAD</b>	<b>PERCEPCION SOBRE COMISIONES Y CARGOS</b>	<b>PERCEPCION SOBRE EL PERIODO DE GRACIA</b>	<b>PERCEPCION SOBRE EL SEGURO DE DESGRAVAM EN DE VIDA</b>
N	<b>Válidos</b>	<i>299</i>	<i>241</i>	<i>59</i>	<i>23</i>	<i>35</i>
	<b>Perdidos</b>	<i>23</i>	<i>81</i>	<i>263</i>	<i>299</i>	<i>287</i>

**Tabla 10.5** Percepciones sobre la tasa de interés.

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	<b>VENTAJA</b>	<i>299</i>	<i>92.9</i>
<b>Perdidos</b>	<b>Sistema</b>	<i>23</i>	<i>7.1</i>
<b>Total</b>		<i>322</i>	<i>100.0</i>

Un 92% de los encuestados, tiene conocimiento exacto sobre la tasa de interés y considera ventajosa al momento de obtener una tarjeta de crédito.

**Tabla 10.6** Percepciones sobre las garantías

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	<b>VENTAJA</b>	<i>241</i>	<i>74.8</i>
<b>Perdidos</b>	<b>Sistema</b>	<i>81</i>	<i>25.2</i>
<b>Total</b>		<i>322</i>	<i>100.0</i>

Un 74% opina que las garantías ofertadas por la entidad financiera son ventajosas, factor que motivo a la tenencia de una tarjeta de crédito.

**Tabla 10.7** Percepciones sobre comisiones y cargos.

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	<b>DESVENTAJA</b>	<i>59</i>	<i>18.3</i>
<b>Perdidos</b>	<b>Sistema</b>	<i>263</i>	<i>81.7</i>
<b>Total</b>		<i>322</i>	<i>100.0</i>

Respecto a comisiones y cargos puestos en ejercicio por las entidades financieras, un 81% de los encuestados opina que son desventajosas y presentan una restricción a la tenencia de una tarjeta de crédito.

**Tabla 10.8** Percepciones sobre el periodo de Gracia

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	<b>DESVENTAJA</b>	<i>23</i>	<i>7.1</i>
<b>Perdidos</b>	<b>Sistema</b>	<i>299</i>	<i>92.9</i>
<b>Total</b>		<i>322</i>	<i>100.0</i>

En cuanto al periodo de gracia que tiene la entidad financiera por el uso de tarjetas de crédito, un 7% lo considera desventajoso, y el 93% restante no tiene conocimiento al respecto.

**Tabla 10.9** Percepciones sobre el seguro de gravamen de vida

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	<b>VENTAJA</b>	<i>35</i>	<i>10.9</i>
<b>Perdidos</b>	<b>Sistema</b>	<i>287</i>	<i>89.1</i>
<b>Total</b>		<i>322</i>	<i>100.0</i>

De manera similar al anterior factor se puede inferir a través de los datos recogidos que el 89% de los encuestados no tiene información respecto al seguro de desgravamen de vida que ofrecen las entidades financieras y tan solo un 11% tiene conocimiento y lo considera como ventajoso.

**Tabla 10.10** Percepciones sobre la información y estado de cuentas

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	<b>VENTAJA</b>	<i>171</i>	<i>53.1</i>
<b>Perdidos</b>	<b>Sistema</b>	<i>151</i>	<i>46.9</i>
<b>Total</b>		<i>322</i>	<i>100.0</i>

En lo que respecta a la información y estado de cuentas proporcionada por las entidades financieras de forma mensual, un 53% considera ventajoso este servicio y un 46% tiene poco conocimiento aunque lo reciba, ya que según entrevista con los responsables este servicio se lo realiza automáticamente una vez que se ha obtenido la tarjeta de crédito, de forma que el usuario tenga la información para cumplir con sus pagos y obligaciones respecto de la entidad.

**Tabla 10.11** Percepciones sobre el límite de crédito

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	<b>VENTAJA</b>	<i>48</i>	<i>14.9</i>
	<b>DESVENTAJA</b>	<i>155</i>	<i>48.1</i>
	<b>Total</b>	<i>203</i>	<i>63.0</i>
<b>Perdidos</b>	<b>Sistema</b>	<i>119</i>	<i>37.0</i>
<b>Total</b>		<i>322</i>	<i>100.0</i>

Tal como se puede apreciar en el anterior cuadro un 48% de los encuestados consideran una desventaja el límite de crédito y un 14% una ventaja, quedando sin respuesta un 37%.

**Tabla 10.12** Percepciones sobre incentivos y programa de recompensas

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	<b>VENTAJA</b>	<b>206</b>	<b>64.0</b>
<b>Perdidos</b>	<b>Sistema</b>	<b>116</b>	<b>36.0</b>
<b>Total</b>		<b>322</b>	<b>100.0</b>

Un 64% de los encuestados opina que el programa de incentivos y recompensas que oferta la entidad financiera representa una ventaja adicional al servicio de tarjetas de crédito.

**Tabla 10.13** Percepción sobre liquidez

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	<b>VENTAJA</b>	<b>170</b>	<b>52.8</b>
<b>Perdidos</b>	<b>Sistema</b>	<b>152</b>	<b>47.2</b>
<b>Total</b>		<b>322</b>	<b>100.0</b>

Tal como se puede apreciar un 52% opina que es una ventaja el factor liquidez respecto del uso de una tarjeta de crédito.

**Tabla 10.14** Percepción sobre cuotas anuales

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	<b>VENTAJA</b>	<b>59</b>	<b>18.3</b>
	<b>DESVANTAJA</b>	<b>34</b>	<b>10.6</b>
	<b>Total</b>	<b>93</b>	<b>28.9</b>
<b>Perdidos</b>	<b>Sistema</b>	<b>229</b>	<b>71.1</b>
<b>Total</b>		<b>322</b>	<b>100.0</b>

En lo relacionado a las cuotas anuales a amortizar, un 18% lo considera como ventajoso y un 10% como factor desalentador a la tenencia de la tarjeta, asimismo se destaca que un 71% no quiso opinar respecto a las cuotas anuales o no tiene conocimiento.

**Servicios proporcionados por las entidades financieras relacionados con la obtención de tarjetas de crédito**

A continuación se presentan algunos de los servicios y atributos asociados al momento específico de obtener una tarjeta de crédito en una entidad financiera, factor que puede ser decisivo para que el cliente tome una decisión respecto de la tenencia de una tarjeta u opte por elegir a la entidad financiera de su preferencia.

**Tabla 10.15** Obtención de la tarjeta

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	<b>SI</b>	<b>93</b>	<b>28.9</b>
<b>Perdidos</b>	<b>Sistema</b>	<b>229</b>	<b>71.1</b>
<b>Total</b>		<b>322</b>	<b>100.0</b>

Tal como se puede apreciar en el anterior cuadro, solamente un 28,9% tiene una percepción favorable respecto de la rapidez en la obtención de su tarjeta de crédito, por lo que se puede inferir que existe una lentitud en el proceso.

**Tabla 10.16** Información sobre la red de oficinas en la obtención de la tarjeta

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	<b>SI</b>	<b>80</b>	<b>24.8</b>
<b>Perdidos</b>	<b>Sistema</b>	<b>242</b>	<b>75.2</b>
<b>Total</b>		<b>322</b>	<b>100.0</b>

Tal como se puede apreciar en el anterior cuadro, solamente un 25% del total de encuestados recibió información respecto a la red de oficina con las que cuenta la entidad financiera para atender las demandas de los clientes.

**Tabla 10.17** Información al momento de la obtención de la tarjeta

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	<b>SI</b>	<b>187</b>	<b>58.1</b>
<b>Perdidos</b>	<b>Sistema</b>	<b>135</b>	<b>41.9</b>
<b>Total</b>		<b>322</b>	<b>100.0</b>

La atención al momento de obtener una tarjeta de crédito fue buena en un 58% en las entidades financieras, dejando sin respuesta las personas en 41%, por lo que se puede inferir que por lo general existe una atención amable en todas las entidades financieras salvo algunos problemas particulares que tienen los clientes.



**Tabla 10.18** Servicios relacionados con la obtención de tarjetas de crédito – resumen

		EN LA OBTENCION DE SU TARJETA EL SERVICIO FUE AGIL	EN LA OBTENCION DE SU TARJETA EL TRAMITE FUE BUROCRATICO	EN LA OBTENCION DE SU TARJETA LE OFRECERON PLANES DE PREPAGOS	EN LA OBTENCION DE SU TARJETA LE INFORMARON SOBRE LA RED DE OFICINAS	EN LA OBTENCION DE SU TARJETA LE INFORMARON SOBRE CONSULTAS POR INTERNET	EN LA OBTENCION DE SU TARJETA LE PUSIERON MUCHOS REQUISITOS	EN LA OBTENCION DE SU TARJETA LE PROPORCIONARON POCAS INFORMACIONES	EN LA OBTENCION DE SU TARJETA LE BRINDARON MALA ATENCION
N	Válidos	93	239	46	80	24	263	70	12
	Perdidos	229	83	276	242	298	59	252	310

A manera de resumen de los anteriores aspectos vemos en forma general que los usuarios de las tarjetas de crédito en muchos casos desconocen algunos de los aspectos, propiedades y atributos del servicio y/o no fueron debidamente informados al respecto.

### Frecuencia de uso de las tarjetas de crédito

Tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro un 52% de las personas encuestadas utiliza su tarjeta de crédito mensualmente, sin embargo es importante destacar también la utilización semanal de los usuarios porcentaje que asciende a 29%.

La frecuencia de uso de la tarjeta de crédito en muchos casos tiene que ver con el destino o finalidad que se le da a la tarjeta.

### Usos más frecuentes de las tarjetas de crédito por parte de los usuarios

En cuanto a los usos más frecuentes recogidos de los usuarios destaca en primer lugar gastos de alimentación, en segundo lugar ropa, en tercer lugar viajes y en cuarto compras en Internet.

**Tabla 10.19** Usos frecuentes de tarjetas de crédito por los usuarios

	TOTAL
MAYORMENTE USA SU TARJETA PARA PAGAR GASTOS DE ALIMENTACION	139
MAYORMENTE USA SU TARJETA PARA PAGAR GASTOS DE SALUD	44
MAYORMENTE USA SU TARJETA PARA PAGAR GASTOS DE ROPA	104
MAYORMENTE USA SU TARJETA PARA FINANCIAR NEGOCIOS NACIONALES	47
MAYORMENTE USA SU TARJETA PARA FINANCIAR NEGOCIOS INTERNACIONALES	11
MAYORMENTE USA SU TARJETA PARA REALIZAR COMPRAS EN LA RED	80
MAYORMENTE USA SU TARJETA PARA PAGAR VIAJES	89
MAYORMENTE USA SU TARJETA PARA PAGAR ALOJAMIENTO Y HOTELES	77
MAYORMENTE USA SU TARJETA PARA PAGAR OTROS GASTOS MENORES	47

Resulta importante puntualizar que en nuestra ciudad han crecido significativamente a la fecha los centros comerciales que tienen aceptación de tarjetas de crédito, empresas que se identifican con distintos rubros: farmacias, supermercados, centros de entretenimiento, boutiques, etc.

En cuanto a la planificación de gastos e ingresos, se puede apreciar que el 68% de los encuestados afirman realizar un presupuesto mensual, balanceando sus ingresos y gastos, sin embargo hay un alto porcentaje de las personas que no realizan esta planificación y las personas que no contestaron.

**Tabla 10.20** Moras en el pago de compromisos relacionados con las tarjetas de crédito

		Frecuencia	Porcentaje
<b>Válidos</b>	<b>A VECES</b>	<i>228</i>	<i>70.8</i>
<b>Perdidos</b>	<b>Sistema</b>	<i>94</i>	<i>29.2</i>
<b>Total</b>		<i>322</i>	<i>100.0</i>

En cuanto a los retrasos en el cumplimiento de obligaciones financieras vinculadas a la tenencia de tarjetas de crédito, un 70% afirma que entra en mora periódicamente.

**Tabla 10.21** Motivos de elegibilidad de las entidades financieras para obtener una tarjeta de crédito.

		Frecuencia	Porcentaje
<b>Válidos</b>	<b>CONFIABLE Y SEGURA</b>	<i>97</i>	<i>30.1</i>
	<b>TIENE UNA CUENTA EN LA ENTIDAD</b>	<i>76</i>	<i>23.6</i>
	<b>VENTAJAS QUE OTORGA</b>	<i>95</i>	<i>29.5</i>
	<b>RENOMBRE Y FAMA</b>	<i>40</i>	<i>12.4</i>
	<b>OTROS</b>	<i>13</i>	<i>4.0</i>
	<b>Total</b>	<i>321</i>	<i>99.7</i>
<b>Perdidos</b>	<b>Sistema</b>	<i>1</i>	<i>.3</i>
<b>Total</b>		<i>322</i>	<i>100.0</i>

En cuanto a los motivos de elegibilidad de la entidad financiera, destaca en primer lugar la confiabilidad respecto de la entidad financiera que proporciona el servicio (30%), en segundo lugar las ventajas financieras que oferta la entidad (29%), y en tercer lugar la tenencia de una cuenta en la misma entidad financiera (23%).

## **Análisis de los elementos que ofertan las entidades financieras en base a entrevistas estructuradas**

### **Tipos de tarjetas de Crédito**

Existen diferentes tipos de tarjetas de crédito, así se pudo identificar.

- Tarjetas de Oro, Internacional y Líder ofertadas por el Banco de Crédito
- Visa Internacional, Visa Dorada, Visa Platinum, Mastercard internacional y Mastercard Dorada ofertadas por el Banco Unión.
- Visa y Mastercard (Oro, Internacional, Platinum y Black con diferentes características) ofertadas por el Banco Mercantil Santa Cruz
- Grupo, Internacional, Oro, Platinum y empresarial ofertadas por el Banco Bisa.
- Y finalmente el Banco Nacional de Bolivia con la oferta de tarjetas de Crédito Oro, Platinum e internacional.

Cada una de las mencionadas tiene características relacionadas con el monto al cual se puede acceder, facilidades y características diferenciadoras y particulares respectivamente.

Es importante mencionar también que el interés promedio para compras es de 26% y para efectivo 28%, sin embargo según la tarjeta obtenida este monto puede cambiar.

También resulta útil distinguir que actualmente se están diferenciando los servicios de tarjetas de crédito, creando nuevas según el uso, así podemos distinguir en el mercado actual tarjetas de viaje, empresariales, internacionales, de compras, etc.

### **Requisitos para la obtención de una tarjeta**

De modo general se pudo evidenciar los siguientes requisitos comunes en las diferentes entidades financieras tomadas en cuenta en el presente estudio:

- Respaldo de ingresos o bienes declarados (certificado de trabajo o declaración de patrimonio y garantía). Es importante mencionar la observancia al monto percibido así como a la antigüedad y continuidad laborales que puede tener la persona solicitante.
- Fotocopia del Carnet de identidad (solicitante y cónyuge)
- Llenado del formulario correspondiente en la entidad financiera con los datos del solicitante.

## **Funcionamiento de las tarjetas de crédito**

Con una tarjeta de crédito una persona puede realizar compras obteniendo automáticamente una línea de crédito aperturada por la entidad financiera, de modo que dicha persona pueda utilizar este dinero para realizar compras, viajes o pagar otros servicios. Asimismo puede retirar dinero en efectivo del cajero más próximo contando con liquidez inmediata.

Otra de las utilidades que se destaca también es la de realizar compras o negocios por Internet, consiguiendo oportunidades que muchas veces en el mercado local es muy difícil.

## **Motivos más frecuentes por los cuales las personas solicitan una tarjeta de crédito según los ofertantes**

Dentro de los motivos rescatados desde el punto de vista de la oferta destacan:

- Disponibilidad de manejar dinero en efectivo (liquidez inmediata), para la realización de compras en mercados locales
- Las compras por internet
- Viajes al exterior
- El riesgo de no llevar dinero ante posibles asaltos o pérdidas.

## **Beneficios de las tarjetas de crédito según los ofertantes**

Según los oferentes de tarjetas de crédito, los principales beneficios por los cuales se inclina una persona a solicitar una tarjeta de crédito son:

- Tasas de interés bajas
- Solvencia y prestigio de la entidad financiera
- Ventajas y beneficios a clientes de la entidad financiera y en particular a los poseedores de una tarjeta de crédito
- Pagos mensuales mínimos y cuotas anuales bajas
- Que la entidad financiera tenga muchas sucursales y cajeros
- Aceptación internacional de las tarjetas.

### **Beneficios para la entidad financiera con el servicio de tarjetas de crédito**

Las entidades financieras reciben comisiones y también se evidencia la percepción de intereses al tratarse de una línea de crédito.

### **Información proporcionada al momento de recibir solicitud del servicio de tarjetas de crédito**

Por lo general las entidades brindan todas las características generales, facilidades que tendrá el usuario y comodidades que le brindará el uso de una tarjeta de crédito

Información respecto de las tasas de interés, pagos totales y fechas de vencimiento.

Información sobre fechas de corte y pagos.

### **Problemas más comunes de las personas que manejan una tarjeta de crédito**

Existen algunos problemas que son comunes en las entidades financieras presentados por los usuarios de las tarjetas como ser:

El titular de la tarjeta no comunica su viaje al exterior a la entidad financiera, por tanto hay problemas para habilitarle su tarjeta

No toman en cuenta las advertencias de seguridad proporcionadas por el banco

Problemas con algunas compras y comercios en internet.

### **Percepción del nivel de conocimiento financiero de los clientes para manejar una tarjeta de crédito**

En su generalidad las personas que solicitan una tarjeta de crédito si saben manejar sus fondos financieros familiares y personales, realizando un uso moderado de las tarjetas de crédito, sin embargo hay algunas personas (un reducido porcentaje) que en muchos casos hacen uso intensivo y no pueden cumplir con sus compromisos financieros, pero esto es mínimo.

El nivel de mora verificado por lo general es bajo en términos promedio en todas las entidades financieras, según el criterio de los ofertantes del servicio.

## Percepción respecto de los motivos de mayor atraktividad para los clientes potenciales

Las personas se fijan más en:

- Tasas de interés
- Promociones y campañas
- Facilidades y ventajas proporcionadas por la entidad financiera
- Descuentos con las compras usando tarjeta de crédito
- Otros premios, incentivos y recompensas.

## Relacionamiento de variables

**Tabla 10.22** Antigüedad por entidad financiera

		NOMBRE DE LA ENTIDAD FINANCIERA											
		BANCO DE CREDITO		BANCO BISA		BANCO NACIONAL DE BOLIVIA		BANCO UNION		BANCO MERCANTIL SANTA CRUZ		Total	
		Recuento	% del N de la tabla	Recuento	% del N de la tabla	Recuento	% del N de la tabla	Recuento	% del N de la tabla	Recuento	% del N de la tabla	Recuento	% del N de la tabla
NUMERO DE AÑOS QUE USA SU TARJETA	MENOS DE UN AÑO	10	3.1%	26	8.1%	2	.6%	17	5.3%	16	5.0%	71	22.0%
	HACE UN AÑO	34	10.6%	15	4.7%	40	12.4%	13	4.0%	11	3.4%	113	35.1%
	HACE 2 AÑOS	17	5.3%	7	2.2%	11	3.4%	7	2.2%	4	1.2%	46	14.3%
	HACE 3 AÑOS	7	2.2%	22	6.8%	1	.3%	3	.9%	2	.6%	35	10.9%
	MAS DE TRES AÑOS	10	3.1%	1	.3%	16	5.0%	14	4.3%	16	5.0%	57	17.7%
	Total	78	24.2%	71	22.0%	70	21.7%	54	16.8%	49	15.2%	322	100.0%

Tal como se puede apreciar los clientes más recientes están en el Banco Bisa y la mayor cantidad de clientes con antigüedad de un año están pertenecen al Banco de Crédito y al Banco Nacional de Bolivia.

**Tabla 10.23** Grado de información obtenida al momento de obtener una tarjeta de credito según entidad financiera

		NOMBRE DE LA ENTIDAD FINANCIERA											
		BANCO DE CREDITO		BANCO BISA		BANCO NACIONAL DE BOLIVIA		BANCO UNION		BANCO MERCANTIL SANTA CRUZ		Total	
		Recuento	% del N de la tabla	Recuento	% del N de la tabla	Recuento	% del N de la tabla	Recuento	% del N de la tabla	Recuento	% del N de la tabla	Recuento	% del N de la tabla
INFORMACION OBTENIDA AL MOMENTO DE OBTENER LA TARJETA	BASICA	18	5.6%	32	9.9%	12	3.7%	28	8.7%	25	7.8%	115	35.7%
	MODERADA	34	10.6%	24	7.5%	57	17.7%	24	7.5%	20	6.2%	159	49.4%
	ABUNDANTE	26	8.1%	15	4.7%	1	.3%	2	.6%	4	1.2%	48	14.9%
	Total	78	24.2%	71	22.0%	70	21.7%	54	16.8%	49	15.2%	322	100.0%

Del anterior cuadro y gráfico se puede inferir que la mayor cantidad de información proporcionada en el momento de obtener una tarjeta de crédito es atribuida al Banco de Crédito, seguida por el Banco BISA.

**Tabla 10.24** Motivos de elegibilidad hacia las entidades financieras

		NOMBRE DE LA ENTIDAD FINANCIERA											
		BANCO DE CREDITO		BANCO BISA		BANCO NACIONAL DE BOLIVIA		BANCO UNION		BANCO MERCANTIL SANTA CRUZ		Total	
		Recuento	% del N de la tabla	Recuento	% del N de la tabla	Recuento	% del N de la tabla	Recuento	% del N de la tabla	Recuento	% del N de la tabla	Recuento	% del N de la tabla
MOTIVOS POR LOS QUE ELIGIO LA ENTIDAD FINANCIERA	CONFIABLE Y SEGURA	37	11.5%	17	5.3%	29	9.0%	9	2.8%	5	1.6%	97	30.2%
	TIENE UNA CUENTA EN LA ENTIDAD	8	2.5%	15	4.7%	20	6.2%	22	6.9%	11	3.4%	76	23.7%
	VENTAJAS QUE OTORGA	16	5.0%	19	5.9%	18	5.6%	14	4.4%	28	8.7%	95	29.6%
	RENOMBRE Y FAMA	10	3.1%	17	5.3%	2	.6%	6	1.9%	5	1.6%	40	12.5%
	OTROS	7	2.2%	3	.9%	1	.3%	2	.6%	0	.0%	13	4.0%
	Total	78	24.3%	71	22.1%	70	21.8%	53	16.5%	49	15.3%	321	100.0%

El Banco de Crédito tiene una gran cantidad de clientes que la eligieron por confiabilidad y seguridad que ofrece, al igual que el Banco Nacional de Bolivia.

En El Banco BISA hay una preferencia basada en las ventajas que oferta esta entidad financiera, situación similar se produce en el Banco de Santa Cruz.

## 10.4 Discusión

### Introducción de nuevas tecnologías versus idiosincrasia financiera

La introducción de nuevas tecnologías aplicadas al ámbito de los negocios y de las finanzas todavía no tiene una aceptación generalizada, por los costos que implica su implantación y también por la idiosincrasia que prima en la cultura local.

El uso particular de tarjetas de crédito actualmente se encuentra todavía en alguna medida restringida a los estratos de ingresos altos en nuestra sociedad, pero con altas perspectivas de abarcar estratos de clase media, teniendo en cuenta además otros factores como la estabilidad laboral y el patrimonio con el que cuentan los pobladores.

La idiosincrasia local todavía tiene un pensamiento cerrado, restringiéndose a las transacciones estrictamente físicas, tal y como se producen en los mercados territoriales físicos, sin embargo la alternativa de comercio virtual ha abierto grandes posibilidades para llevar a cabo buenos negocios.

### La cultura de inversión en Bolivia

Lamentablemente en Bolivia y sin exceptuar a Sucre en particular, el pensamiento financiero no toma en cuenta una cultura de inversión. En la generalidad de los casos en distintas profesiones los profesionales salen a los mercados laborales en busca de trabajo sin considerar la posibilidad de formar su propia empresa

Otra de las situaciones que se evidencia en nuestra realidad es que las personas dedican gran parte de sus ingresos al gasto y no así a la inversión.

Este aspecto se vincula con el manejo de tarjetas de crédito ya que tal como se pudo evidenciar existe una mínima cantidad de personas que utiliza esta herramienta para realizar o efectuar negocios a nivel nacional como internacional.

### **Cultura financiera y planificación de largo plazo versus necesidades y planificación día a día**

Por lo general las personas realizan una planificación a corto plazo, observando sus necesidades día a día, esta situación no excluye a las personas que obtuvieron tarjetas de crédito, tal como se pudo apreciar en los datos presentados anteriormente, ya que en muchos casos las tarjetas son utilizadas para realizar compras diarias de alimentación, ropa, medicamentos y otros.

Pese a haberse constatado en las encuestas, que la mayor parte de las personas que poseen una tarjeta realiza una planificación mensual de sus ingresos y gastos familiares, también es evidente según la observación directa que podemos realizar que muchas de las personas no realizan ninguna planificación viviendo simplemente “el día a día”, esto muchas veces está determinado por la inestabilidad laboral frente a las múltiples necesidades que se van presentando en la vida cotidiana.

### **Estrategias de optimización en el manejo crediticio usando las tarjetas de crédito**

Tomando en cuenta toda la información presentada a modo de diagnóstico en las diferentes instituciones financieras que ofertan el servicio de tarjetas de crédito en la ciudad de Sucre, se pueden establecer algunas líneas de orientación o estrategias para la utilización más idónea que puedan realizar respecto al manejo crediticio que brindan las tarjetas de crédito.

- Visualización clara de objetivos al momento de obtener una tarjeta.
- Tener en cuenta los periodos de corte y cierre a alguna fecha determinada que realiza la entidad financiera, de modo que se pueda aprovechar la línea de crédito sin el pago de intereses.
- Planificación efectiva de la línea de crédito dentro del presupuesto con el que se cuenta, así se pondrán aprovechar todas las opciones y alternativas de uso.
- Conocimiento más exhaustivo de ventajas, condiciones y características particulares que tiene la tarjeta de crédito y las asociadas a su uso, de manera que se aproveche de manera más eficaz e idóneamente este instrumento financiero.

## **10.5 Conclusiones**

Existe una promoción y crecimiento notables, de personas que demandan una tarjeta de crédito a las entidades financieras.



Todavía existe una deficiencia en el proporcionamiento de información por parte de las entidades financieras en el momento de ofertar el servicio de tarjetas de crédito. Esta situación conduce al poco conocimiento respecto a las posibilidades de aprovechar de mejor manera la tarjeta de crédito en nuestra ciudad en particular y en otras regiones.

Aun no existe una verdadera cultura de inversión entre las personas que tienen una tarjeta de crédito, ya que la mayor cantidad de ellas, utiliza esta herramienta financiera para cubrir gastos y compras diarias simplemente, evidenciándose asimismo que un porcentaje mucho menor es el que destina la línea de crédito que otorga la tarjeta a usos empresariales y/o de negocios.

El conocimiento de algunos de los factores y elementos vinculados a la posesión y uso de tarjetas de crédito en el momento de decidir su tenencia pueden ayudar mucho y orientar a los clientes, y todavía resulta mucho más útil en el caso de las personas que tienen y cuentan con una tarjeta incrementar el nivel de información respecto de algunas variables tomadas en cuenta en el presente estudio tales como: tipo de interés, garantías que brinda la entidad financiera, comisiones y cargos, periodo de gracia, seguro de desgravamen de vida, estado de cuentas proporcionado por la entidad financiera de forma periódica, límite de crédito, incentivos y recompensas, propiedad de liquidez de la tarjeta y cuotas anuales a cumplir por el usuario.

Finalmente las entidades financieras tienen un papel orientador para que los clientes que cuentan con tarjetas de crédito puedan utilizarlas mucho más eficientemente mejorando su nivel de cultura financiera y optimizando la administración de sus fondos familiares y personales.

## **10.6 Agradecimientos**

Los investigadores agradecen a la Dirección de Investigación Ciencia y Tecnología (DICYT) y a la Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca por el apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

## **10.7 Referencias**

Raúl A. Sandoval Gonzáles “Metodología y Técnicas de Investigación” (2001)

Dr. Roberto Hernández Sampieri, Dr. Carlos Fernández Collado, Dra. Pilar Baptista Lucio “Metodología de la Investigación (2da Edición)” (2002)

Manuel Bernal “Metodología de la Investigación “ (2005) Simon Julio, "Tarjetas de crédito", Abeledo Perrot (1988)

Reynoso Gerardo Daniel, "Sistema de tarjeta de crédito. Estructura. Funcionalidad", Roberto Guido Editor (1995)

Manuel Osorio, Tarjetas de Crédito (2da Edición) (2006) Simón Julio, Abeledo Perro. "Tarjetas de crédito", (1988)

## **Los impuestos como instrumento de política económica en Bolivia**

Diana Carrasco, Euler Llanos y Fátima Hubert

D. Carrasco, E.Llanos y F. Hubert

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Ciencias Económicas Empresariales, calle Padilla s/n, Sucre, Bolivia.

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Económicas, Administrativas y Financieras, Handbook -©ECORFAN-Sucre, Bolivia, 2014.

## Abstract

Economics as a science gave an order to the precarious notion of taxation as political domination and imposition focused discussions on aspects not only economic but also social, trying to be fair and equitable way. It adds to the form oldest state intervention in the economic life of a society was and is the taxation. The right of the primary authority of a country to tax and fiscal policy that determines who will be taxed, how much will be the tax and for what purpose will be required has always been a matter of controversy. Thus in the regulatory framework, which establishes the rules under which tax figures are governed, and fiscal policies that aim to improve the collection and make it more equitable.

Therefore this study aims to investigate the tax as an instrument of economic policy in Bolivia, it has been applied to the deductive, historical and analytical methods.

## 11 Introducción

Los ingresos públicos pueden influir tanto sobre las estructuras económicas como sobre la coyuntura del país en cuestión. A través de políticas fiscales adecuadas, el Estado puede favorecer el crecimiento y desarrollo de su nación, sobre todo porque a través de éstos se puede influir en los niveles de asignación del ingreso entre la población mediante un determinado nivel de tributación entre los distintos estratos, el cual depende en gran medida del nivel de recaudación logrado.

Ahora bien para que los impuestos funcionen adecuadamente y logren cumplir con sus objetivos fiscales, es necesario que cumplan una serie de características que pueden ser de distinta índole como: económicas, políticas, sociales, morales y jurídicas. Para que se logren cumplir estos principios es necesario tener presente dos elementos básicos: por una parte, el marco normativo, el cual establece las reglas bajo las que se rigen las figuras tributarias, y por la otra, las políticas fiscales que tienen como objetivo mejorar la recaudación y hacerla más equitativa.

### 11.1 Materiales y métodos

#### – Método lógico deductivo

Mediante este método se aplican los principios descubiertos a casos particulares, a partir de un enlace de juicios. El papel de la deducción en la investigación es doble:

Primero consiste en encontrar principios desconocidos, a partir de los conocidos, una ley o principio puede reducirse a otra más general que la incluya.

También sirve para descubrir consecuencias desconocidas, de principios conocidos.

Este método está dispuesto para la etapa del marco teórico y la introducción de teorías económicas y tributarias, además que fortalecerá el trabajo en el marco general de la investigación.

## **Método histórico**

Está vinculado al conocimiento de las distintas etapas de los objetos en su sucesión cronológica, para conocer la evolución y desarrollo del objeto o fenómeno de la investigación se hace necesario revelar su historia, las etapas principales de su desenvolvimiento y las conexiones históricas fundamentales. Mediante el método histórico se analiza la trayectoria concreta de la teoría, su condicionamiento a los diferentes períodos de la historia. Los métodos lógicos se basan en el estudio histórico poniendo de manifiesto la lógica interna de desarrollo, de su teoría y halla el conocimiento más profundo de su esencia. La estructura lógica del objeto implica su modelación.<sup>1</sup>

Este método será expuesto a lo largo de todo el marco general de la investigación y coadyuvará a la obtención de conclusiones. Será el que más ampliamente sea aplicado a nuestra investigación.

## **Método analítico**

Se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado. Consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, para ver, por ejemplo las relaciones entre las mismas.

Estas operaciones no existen independientes una de la otra; el análisis de un objeto se realiza a partir de la relación que existe entre los elementos que conforman dicho objeto como un todo; y a su vez, la síntesis se produce sobre la base de los resultados previos del análisis.

Este método será aprovechado en el momento de realizar análisis más puntuales y específicos sobre cada uno de los impuestos y sus repercusiones políticas, económicas y sociales.

## **11.2 Resultados y discusión**

La política fiscal en Bolivia ha cambiado notablemente en las últimas décadas, luego del reconocimiento de que el ambiente macroeconómico estable contribuye al crecimiento de la economía, junto con un adecuado conjunto de reformas económicas que mejoren la eficiencia.

"Un buen sistema fiscal debe estar diseñado de forma tal que satisfaga los requisitos de equidad en la distribución de la carga, eficiencia en el uso de los recursos, objetivos de política macroeconómica y facilidad de administración"<sup>2</sup>.

A continuación se muestra una tabla detallada de los impuestos que están en vigencia en Bolivia, puntualizando que es específicamente lo que grava cada uno de ellos, sobre quienes recae, cuales son las excepciones y, por último, cual es la alícuota o porcentaje que estipula la norma tributaria boliviana.

<sup>1</sup> Pagina Web <http://www.monografias.com/metodosdeinvestigacion/aplicacion>

<sup>2</sup> Larrain B, Felipe, Política Fiscal y Rol del Estado en Latinoamérica, 2001. Pág. 10.

Tabla 11.1 Cuadro general de impuestos

Sigla	¿Qué Grava?	¿Quiénes Pagan?	¿Quiénes no pagan?	¿Cuál es la alícuota?
IVA	Ventas habituales de bienes muebles, alquiler y subalquiler de bienes e inmuebles, servicios en general, importaciones definitivas, arrendamiento financiero con bienes muebles	Personas naturales o jurídicas que realicen las operaciones mencionadas anteriormente	Exportaciones. Venta de servicios turísticos y hospedaje a turistas extranjeros. Importaciones cuerpo diplomático. Importaciones bonafide hasta \$us1.000. La cesión de bienes o activos sujetos a procesos de titularización a cargo de sociedades titularizadas. Transferencia de cartera. Transacción con valores de oferta pública. Actividades culturales de artistas nacionales en escenarios estatales o municipales.	Es del 13% sobre el precio neto de venta y/o prestación de servicios, el pago de este impuesto es de manera mensual.
RC-IVA	a) Contribuyentes en relación de dependencia: - Sueldos y salarios de los dependientes. - Jornales, sobresueldos, horas extras, bonos, dietas, etc. Pagan este impuesto todos los empleados del sector público o privado a través del Agente de Retención (empleador).	Todos los empleados del sector público o privado a través del Agente de Retención (empleador).	Personas naturales que perciban rentas de jubilación y pensiones de vejez. - Aguinaldos. - Beneficios sociales. - Subsidios. - Otros similares	Es del 13% sobre la diferencia de los ingresos y las deducciones permitidas, el pago de este impuesto es de manera mensual.
	b) Contribuyentes directos: personas naturales y sucesiones indivisas que perciben ingresos en forma habitual por: - Alquileres. - Intereses de depósitos en cajas de ahorro a plazo fijo y cuenta corriente. - Honorarios Directores de S.A. y Síndicos. - Anticréticos (presunto). - Sueldos del personal contratados localmente por misiones diplomáticas, orgs. internacionales y gobiernos extranjeros. - Ingresos de personas contratadas por el sector público (consultores).	Todas las personas naturales y sucesiones indivisas señaladas anteriormente.	Personas naturales y sucesiones indivisas alcanzadas por el IUE. - Los intereses generados por DPF colocados en moneda nacional en UFVs mayores de 30 días. - Intereses generados por depósitos a plazo fijo colocados a un plazo mayor o igual a 3 años.	Es del 13% sobre el monto total de ingresos percibidos, el pago de este impuesto es de manera trimestral.

IUE	a) Empresas: Sobre la utilidad neta de éstas.	Empresas públicas y privadas, inclusive las unipersonales.	El Gobierno Nacional. - Gobiernos municipales. - Universidades públicas. - Asociaciones, fundaciones e instituciones sin fines de lucro autorizadas. - Nuevas industrias establecidas en El Alto.	Es del 25% sobre las utilidades netas, este impuesto se paga de manera anual hasta 120 días posteriores al cierre de su gestión fiscal.
	b) Profesionales liberales u oficios: Sobre la utilidad presunta, 50% del monto total de los ingresos percibidos.	Las personas que ejercen profesiones liberales u oficios en forma independiente.	Profesionales liberales u oficios desarrollados en relación de dependencia. - Actividades culturales de artistas nacionales en escenarios estatales o municipales.	Es del 25% sobre la utilidad neta presunta, el pago de este impuesto es de manera anual hasta 120 días posteriores al cierre de su gestión fiscal.
IT	El ingreso devengado obtenido por el ejercicio de cualquier actividad lucrativa o no de: • Comercio • Industria • Profesión • Oficio • Alquiler de bienes • Obras y servicios • Transferencia a título gratuito de bienes muebles, inmuebles y derechos.	Todas las personas naturales o jurídicas que realicen las actividades señaladas.	Trabajo personal en dependencia. - Exportaciones. - Desempeño de cargos públicos - Ley de mercado de valores - Compra venta de minerales, metales, petróleo, etc. - Transferencia de cartera.	Es del 3% del monto de la transacción, el pago de este impuesto es de manera mensual.
IMT	Transferencias eventuales de inmuebles y/o vehículos automotores	Propietarios que transfieran sus bienes inmuebles y/o vehículos automotores (cuando se trata de su 2da o posterior venta)	Venta de vehículos automotores por casas comerciales, importadoras	es de 3% del monto total de la transferencia, el pago de este se lo realiza 10 días hábiles posteriores al nacimiento del hecho imponible (minuta de transferencia)
IPB	La propiedad de: bienes inmuebles, vehículos automotores	propietarios de bienes inmuebles y/o vehículos automotores	Beneméritos o sus viudas (en propiedades inmuebles hasta el primer tramo de la escala impositiva), Gobierno Central, Asociaciones, instituciones, fundaciones no lucrativas, misiones diplomáticas, el solar campesino, la pequeña propiedad, inmuebles rurales no afectados a actividades comerciales o industriales, propiedad de ayllus u otros.	varía según las características y valor de la propiedad mediante tablas de zonificación, escala impositiva y depreciación; el pago de este es de forma anual, en fechas establecidas por el Poder Ejecutivo

ICE	Ventas en el mercado interno e importaciones definitivas de bienes para consumo final de: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cigarrillos y tabaco</li> <li>• Vehículos automotores</li> <li>• Bebidas refrescantes</li> <li>• Cerveza</li> <li>• Chicha de maíz</li> <li>• Bebidas alcohólicas</li> </ul>	Los fabricantes e importadores que comercialicen con éstos al por mayor.	Los distribuidores al por menor.	Varía en función al bien entre las tasas porcentuales o específicas, el pago de este impuesto es de manera mensual.
IEHD	La importación y comercialización en el mercado interno de hidrocarburos y sus derivados.	Las personas naturales o jurídicas que importen o comercialicen estos productos.		Varía a tasas específicas por unidad de medida, actualizaciones u otros, el pago de este impuesto es de manera mensual.
TGB	Las transmisiones gratuitas de bienes registrables.	Los beneficiarios de sucesiones, testamentos, etc.	Gobierno Central - Gobiernos municipales - Asociaciones, fundaciones e instituciones sin fines de lucro autorizadas. - Beneméritos de la patria	Es del 1% para padre, hijos, conyugue; 10% hermanos y descendientes; 20% colaterales, legatarios.
ISAE	Impuesto a las salidas aéreas al exterior.	Todos los bolivianos y extranjeros residentes en el país que salgan al exterior.	Personas con pasaporte diplomático - Menores de 2 años - Beneméritos de la patria. - Miembros de las delegaciones deportivas	Es de BS 190 cada vez que se viaje al exterior vía aérea.
ITF	Sólo las transacciones en moneda nacional o extranjera con mantenimiento de valor.	las personas naturales o jurídicas titulares de las cuentas, las que realicen pagos o transferencias de fondos, las que adquieren cheques, las que instruyan transferencia o envío de dinero, etc.		Es del 0.15% o bien dicho 1.5 por mil, el impuesto se paga para sujetos pasivos en cada operación gravada y para agentes de retención cada periodo quincenal.

IDH	La producción de hidrocarburos en todo el territorio nacional en la primera etapa de comercialización.	Todas las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, que produzca hidrocarburos en cualquier punto del territorio nacional.	Los volúmenes de gas destinados al uso social y productivo en el mercado interno.	Es del 32% sobre el 100% de los volúmenes de hidrocarburos medidos en el punto de fiscalización, el pago de este impuesto es de manera mensual.
IEHD	La importación y comercialización en el mercado interno de hidrocarburos y sus derivados.	Las personas naturales o jurídicas que importen o comercialicen estos productos.		Varía a tasas específicas por unidad de medida, actualizaciones u otros, el pago de este impuesto es de manera mensual.

\*Fuente: Servicio de Impuestos Nacionales

A continuación se detalla los cinco impuestos más importantes en cuanto a recaudación tributaria, en Bolivia los años de estudio.

<b>Recaudación de los cinco impuestos que más contribuyeron los años 2005 – 2009</b>					
	<b>Año 2005</b>	<b>Año 2006</b>	<b>Año 2007</b>	<b>Año 2008</b>	<b>Año 2009</b>
IVA (importaciones)	2.706.846.104	3.130.403.549	4.002.028.410	4.931.020.551	4.284.973.517
IDH	2.328.114.807	5.497.171.483	5.954.389.757	6.643.519.828	6.465.159.945
IVA (mercado interno)	1.936.564.130	2.466.267.757	3.000.778.076	3.750.803.611	3.554.098.999
IEHD Mercado Interno	1.514.869.757		2.054.966.429		
IUE	1.481.408.361	1.959.434.395	2.250.594.762	3.657.308.852	3.761.309.925
IT		1.596.933.359		2.252.622.718	2.003.102.264

\*Fuente: Elaboración propia con datos del SIN y de la Aduana Nacional de Bolivia.

En la actualidad, el sistema tributario boliviano está centrado en el Impuesto Directo a los Hidrocarburos y el impuesto al valor Agregado (IVA), como se puede observar en la tabla anterior, estos impuestos son los que más contribuyen al ingreso nacional y sus principales atributos son: la posibilidad de endogeneizar la fiscalización tributaria a través del control cruzado por parte de los propios contribuyentes y su característica de impuesto al consumo, como incentivo al ahorro.



A continuación, de manera detallada y cronológica se mostrará como ciertos impuestos afectan a los distintos sectores y empresas dentro de nuestra economía boliviana. Hablaremos básicamente de la Creación del Impuesto a las Transacciones Financieras, Impuesto Directo a los Hidrocarburos y el Cambio de Sistema a los Transportistas. En primer lugar se hará un seguimiento a los cambios y repercusiones que han tenido estos impuestos, obtenidos de fuentes escritas como lo es el periódico (Correo del Sur), posteriormente se hará un resumen analítico de todas estas noticias.

Comenzaremos por el sector de la Banca, el efecto que tiene sobre éste el Impuesto a las transacciones financieras (ITF), viendo como simples modificaciones de éste pueden provocar desajustes en los ingresos del sector y del Estado.

**Tabla 11.2** Impuesto a las transacciones financieras y su efecto en la banca

Fecha	Detalle	Ley o decreto
28/04/2004	<p>Aunque el Gobierno lo anunció oficialmente, la asociación de Bancos Privados de Bolivia (Asoban) asegura que en junio no todos los bancos del sistema estarán en condiciones de efectuar la retención del Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF), además afirmaron que el principal problema de la aplicación del ITF será la sincronización de los tiempos y formas en el cobro. En respuesta, el Ministerio de Hacienda adelantó que se están haciendo las últimas revisiones y en el transcurso de esta semana se promulgara el decreto reglamentario del ITF.</p> <p>La alícuota del ITF, establecida por el Gobierno, será de 3 x 1.000 el primer año y de 2,5 x 1.000 el segundo año.</p> <p>Lo proyectado en recaudaciones para el Tesoro General de la Nación, durante los dos años de aplicación impositiva, alcanza a \$us 160 millones. Sin embargo, antes de su aplicación, el impuesto transitorio provoco un efecto en la confianza del público e hizo que los depósitos se contraigan en \$us 145 millones durante el primer trimestre del año.</p>	Ley 2646 del 01-04-04 que dice: “crea el impuesto a las transacciones financieras con el objetivo de gravar a las operaciones financieras en moneda extranjera y nacional con mantenimiento de valor, por 24 meses a partir de su vigencia, la alícuota del impuesto ITF será del 0.3%, durante los 12 primeros meses de su aplicación y del 0.25% durante los siguientes 12 meses”.
28/06/2004	<p>Los depósitos a plazo fijo (DPF) aumentaron en los últimos 30 días como consecuencia de la próxima aplicación del Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF), según fuentes de la Asociación de Bancos Privados de Bolivia (Asoban)</p> <p>Los DPF son ahorros en el sistema financiero en los que, a diferencia de una caja de ahorros, el dinero se deposita por tiempos definidos que van de 30 a 1.080 días, a una tasa de interés anual promedio de 9, 50% en moneda nacional y de 4,95% en moneda extranjera.</p> <p>Los depósitos a plazo fijo crecieron de 1.328, 5 millones de dólares en 1994 a 2.066, 8 millones en 1998. A partir de ese año la caída fue sostenida, hasta los 956, 6 millones de dólares en abril de 2004. Sin embargo, en mayo esta última tendencia cambió y los DPF subieron a 977, 6 millones de dólares, un incremento del 2, 1 %</p>	

01/07/2005	<p>El ingreso a partir de hoy del Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) a la banca, es para el Poder Ejecutivo el principio del camino para desdolarizar la economía boliviana, a través de una mayor utilización de la moneda nacional tanto en el sector público como privado. Para evitar el pago de este impuesto, mucha gente empezó ayer a modificar su comportamiento ante el sistema financiero, como cambiar sus depósitos en dólares a bolivianos, sacando parcialmente su dinero para registrar menos de mil dólares, mientras que otros prefirieron cerrar sus cuentas. El Banco Central de Bolivia (BCB) considera que la reducción o eliminación del proceso de dolarización produciría una mayor libertad de las políticas monetaria y cambiaria, contribuyendo a alcanzar los objetivos de política económica.</p>	
08/07/2005	<p>El Gobierno de Carlos Mesa a través de una ley del 1 de abril de 2004, instruyó con carácter transitorio el ITF, de acuerdo a la norma legal toda transacción en moneda extranjera contribuyeron con un impuesto del 3 x100, en el primer año de vigencia. Ahora se puede evidenciar que los primeros seis meses de recaudación fueron un tanto irregulares debido que los montos mensuales varían de 4 a 10 millones de bolivianos, mientras que los ingresos de los últimos seis meses se mantuvieron estables en un rango de siete a ocho millones de bolivianos mensuales. Otro dato interesante es el referido a que el ITF logró recaudar en seis meses de la gestión 2004 más que cualquier otro impuesto en 12 meses del mismo año .</p>	
18/11/2005	<p>Para la Asociación de bancos Privados de Bolivia (Asoban) la decisión de mantener el Impuesto a las Transferencias Financieras (ITF) indefinidamente responde a las presiones de organismos internacionales.</p> <p>Las cifras del Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) dan cuenta que de julio a diciembre de 2004 se recaudaron 353,5 millones de bolivianos, mientras que de enero a octubre de este año 522,6 millones. Las recaudaciones por este concepto van con destino al Tesoro General de la Nación (TGN) para cubrir los gastos estatales .</p>	
12/01/2006	<p>El Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) a partir de abril de este año pondrá en marcha el plan de control del ITF a las 12 entidades más grandes del país para verificar si la retención de este tributo fue efectuada correctamente. El control será realizado por auditoría de sistemas a nivel informático, para lo cual se contrataron a expertos informáticos y auditores. Gracias a la aplicación del ITF, en 2004 el país recaudó 313,7 millones de bolivianos y el año pasado un total de 632,6 millones.</p>	

10/03/2006	Mediante una carta enviada al Gobierno, Asoban rechaza la posibilidad de ampliar el ITF, ya que afirman que causó distorsiones en el sistema de pagos y en la política monetaria; por otra parte, el ex ministro Gutiérrez aconsejó darle permanencia indefinida al impuesto a las transacciones.	
10/05/2006	El presidente de la Asociación de Bancos Privados de Bolivia (Asoban), Emilio Unzueta, informó que el Gobierno les hizo conocer que ampliará la vigencia de la aplicación del ITF, además este representante indicó que si se amplía el ITF mediante una ley, Asoban acatará esa disposición, pero existe el ofrecimiento del Poder Ejecutivo para conversar sobre este tema a fin de no perjudicar el desarrollo de la banca.	
04/06/2006	Poder Ejecutivo quiere invertir el ITF en salud y educación. Las recaudaciones que se generen por la puesta en vigencia indefinida del Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF), se gastarán en mejorar la salud y la educación en el país, confirmo el viceministro del Tesoro y Créditos Públicos, Oscar Navarro.	
08/06/2006	La propuesta del Gobierno para implementar de forma definitiva el Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) contempla subir a \$us 2 mil el monto a partir del que se aplicará el impuesto. Actualmente, el ITF grava en 2.5 por mil las transacciones financieras a partir de los 1.000 dólares, excepto los depósitos y retiros en cajas de ahorro de personas naturales en moneda nacional o Unidades de Fomento a la Vivienda (UFV) y los depósitos y retiros de cajas de ahorro en moneda extranjera de personas naturales con saldos menores o hasta los \$us 1.000	
21/06/2006	La Cámara de Diputados aprobó anoche el proyecto de ley que aplica indefinidamente el Impuesto a las transacciones financieras (ITF), a toda operación en moneda extranjera, incluido el dólar estadounidense, el euro o el yen. Luego de la aprobación de esta instancia, el documento fue remitido al Senado Nacional para su revisión constitucional y se prevé que pueda ser aprobado en el transcurso de la semana, para que el cobro del ITF garantice la solvencia del Tesoro General de la Nación, una vez sea promulgado por el Poder Ejecutivo antes de fin de mes.	
30/06/2006	El Gobierno solicitó al Senado Nacional que el próximo 4 de julio apruebe el Impuesto a las Transacciones Financieras por el plazo de un mes más, hasta que el Congreso dé un curso a esta norma. El ITF es un impuesto aprobado el año 2004. Es aplicado a las transacciones comerciales y financieras, incluidas las de ahorro, cuyos montos sean superiores a \$us 1.000. Si es que las operaciones superan esa cifra, deben pagar una alícuota de 2,5% por mil. . Ese plazo concluye legalmente hoy. Por ello, el Ministerio de Hacienda presentó un proyecto de ley para flexibilizar este impuesto. Haciendo que se cobre sólo a operaciones financieras	

	superiores a los \$us 2.000 y exceptuando de este impuesto a cualquier transacción en bolivianos. No se aprobó esta propuesta.	
10/07/2006	El Gobierno, la Superintendencia de Bancos, entidades financieras, empresarios y senadores lograron un acuerdo y consenso en el proyecto de la ley que establece la ampliación del ITF, con esto, se espera que se apruebe la norma	
13/07/2006	La frágil mayoría del MAS en el Senado por ausencia del MNR y Unidad Nacional, obligó ayer a postergar otra vez la aprobación de la Ley del ITF permanente, y abrir negociación con el opositor Podemos el texto del nuevo proyecto de ley enviando por el Poder Ejecutivo. La principal discrepancia entre el MAS y Podemos es si el ITF será elevado a rango de impuesto de Estado, por lo tanto, coparticipable entre el TGN, las universidades, alcaldías y prefecturas. El ejecutivo pide que el ITF sea beneficio exclusivo del TGN para cubrir parte del déficit fiscal. Sin embargo, Podemos exige la redistribución porcentual tal como ocurre actualmente.	
20/07/2006	La Cámara de Senadores aprobó ayer, la nueva Ley de Impuestos a las Transacciones Financieras, que tendrá una vigencia de 3 años y se aplicará el 1.5 por mil a una base de \$us 2 mil de depósito y retiros bancarios. La ley modificada volvió a la Cámara baja para su revisión.	
22/07/2006	El senador Santos Ramírez, como presidente de la República en ejercicio, promulgó ayer la Ley del Impuesto a las Transacciones Financieras y destacó que los próximos tres años el TGN tiene garantizados ingresos por 450 millones de bolivianos para cubrir el déficit fiscal. A su turno, el ministro de Hacienda, Luís Arce, no comparte las críticas al ITF. A la banca y a los exportadores les recomendó hacer un óptimo manejo de caja en moneda nacional y extranjera, porque el boliviano está exento del nuevo tributo. Entretanto, el gerente del Instituto Boliviano de Comercio Exterior, Gary Rodríguez señaló que las políticas deben apoyar la generación de producción y no más impuestos.	
27/07/2006	El sistema financiero volvió a gravar desde ayer las operaciones bancarias con el ITF, a pesar de que el poder ejecutivo aún no aprobó la reglamentación de la Ley que repone la vigencia del tributo.	
11/07/2009	La ampliación por tres años del ITF entra en vigor el 24 de julio, así lo establece el Decreto Supremo 199. La norma específica que este tributo fue extendido por la Ley del Presupuesto General de la Nación. Ayer, varios sectores hicieron conocer sus críticas.	

\*Fuente: Diario Correo del Sur de los años 2004 a 2009

## **Análisis de la creación y cambios del Impuesto a las Transacciones Financieras**

Bolivia a principios del año 2004, vivía atravesando una situación muy difícil en el campo económico, estaba experimentando cambios trascendentales, impulsado por las corrientes del fenómeno de la globalización, por tal razón nuestro país se vio obligado a aplicar una serie de medidas económicas (la mayoría a "recomendación" del FMI) para no quedar relegada, por tal motivo en primera instancia en el Gobierno de Sánchez de Lozada se intento por ejemplo, implementar el impuesto al salario que fue contundentemente rechazado por gran parte de la sociedad, lo cual derivó en lo ocurrido en octubre del 2003 y la posterior renuncia del presidente.

A principios del 2004, el Gobierno de Carlos de Mesa, quien gozaba de mayor confianza y aceptación, planteó el ITF y el impuesto al patrimonio Neto de las personas, dos medidas que se propusieron para cubrir el déficit fiscal, aunque la segunda debió quedar sin efecto, luego de generarse un rechazo social masivo.

El Estado boliviano estaba en quiebra. Sus escasos ingresos no le permitieron garantizar con recursos propios, el pago de aguinaldos y sueldos de la gestión 2003, por lo que recurrió a préstamos y a un inmediato apoyo internacional por 90 millones de dólares. Para el 2004 la situación se tornaba mucho más grave.

Es por todo ello, que se adopta este nuevo impuesto el 1 de abril de 2004 con la ley N° 2646, pero recién entro en vigencia en el país el 1 de Julio de 2004, sin embargo, el sistema de intermediación financiera comenzó a sentir sus efectos a partir de su anuncio, al inicio del mes de febrero. Este decreto en principio tuvo la finalidad de reducir el déficit fiscal de 8 a 6,6 %, mediante una recaudación potencial de recursos.

El objeto del impuesto a las transacciones financieras es gravar a las operaciones financieras en moneda extranjera y en Moneda Nacional con Mantenimiento de Valor respecto a cualquier moneda extranjera.

La alícuota del ITF fue del 0,3 % durante los 12 primeros meses de su aplicación y del 0,25 % durante los siguientes 12 meses, a saldos iguales o mayores de 1.000 dólares estadounidenses y desde el 21 de julio del 2006, La Alícuota del Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF), se rebajo al 0.15% durante 36 meses, a saldos iguales o mayores a 2.000 mil dólares estadounidenses.

El ITF fue exitoso como medio de recaudación de impuestos y ello condujo a la ampliación de su vigencia hasta mediados del 2009.

En el año 2006, el Gobierno decidió ampliar por tres años adicionales la vigencia del ITF, declarando explícitamente el objetivo de reducir la dolarización de los depósitos, que se convirtió en otra de las finalidades de este impuesto para aumentar el uso de la moneda boliviana, y desde entonces se ha disminuido los depósitos corrientes y se aumentaron los depósitos a plazo fijo, la principal razón es que en los DPF's, el dinero se deposita por tiempos definidos lo que significa hacer menos transacciones financieras y por ende el no pago del ITF.

Hoy en día las autoridades gubernamentales dicen que el objetivo principal del ITF es desdolarizar la economía boliviana a través de una mayor utilización de la moneda nacional, tanto en el sector público, como privado. Para evitar el pago de este impuesto, mucha gente a lo largo de la vigencia del ITF, empezó a cambiar sus depósitos en dólares a bolivianos, prueba de ello es que los depósitos que recibe el sistema financiero en moneda extranjera bajaron del 84% en 2005, al 53% en 2009, y sólo el 16% se encontraba en moneda local en año 2005, en el 2009 la participación de los depósitos en bolivianos aumento a 47% del total.

El nivel de dolarización a caído notablemente en los últimos años y Bolivia se encuentra en el mismo nivel que el vecino Perú en depósitos, según el informe “perspectivas económicas de las Américas” presentado por el fondo monetario internacional.

A pesar de que el ITF era un tributo transitorio creado para cubrir el déficit, después de haber cumplido ese objetivo se mantiene el impuesto a las transacciones financieras, las autoridades de Gobierno indican que es un instrumento de prevención, además que todavía no cumplió en su totalidad el otro objetivo que es el de “Bolivianizar” la economía nacional, Antes utilizaban el ITF para recaudar plata, ahora es un instrumento con diferente objetivo según el Gobierno.

Este impuesto si bien genera ingresos para el país, ha afectado desde su creación hasta nuestros días, principalmente a la empresa nacional que realiza múltiples transacciones de depósito y de giro de fondos desde el inicio del ciclo productivo hasta la comercialización final de sus productos.

Este tipo de impuesto no sólo se está aplicando en nuestro país, sino que en diversas modalidades ha sido aplicado en Argentina (débitos y créditos de Ctas. Ctes.), Colombia (débitos y retiros Ctas. Ctes. Y Ahorros), Brasil (giro de cheques), Ecuador (débitos y créditos) y Perú (débitos y créditos). Todos están vigentes menos el del Ecuador.

Con excepción del caso Brasilerio, constituye un impuesto que ha sido aplicado por los países cuando están con graves crisis.

**Tabla 11.3** Recaudación del impuesto a las transacciones financieras 2005-2009 (Bolivia)

<b>Año 2005</b>	<b>Año 2006</b>	<b>Año 2007</b>	<b>Año 2008</b>	<b>Año 2009</b>
632.573.065	446.057.782	323.599.188	340.251.517	338.607.670

\* Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE.Anexo: Gráfico N° 1

El año 2005 la recaudación por concepto del impuesto a las transacciones financieras fue de Bs. 632.573.065, lo cual representó un incremento considerable de ingreso a las arcas del tesoro general de la nación, que permitió reducir el déficit fiscal en esta gestión, ya que se debe tomar en cuenta que este impuesto fue creado con este fin. Se puede decir que el mismo cumplió con demasía las expectativas que se tenía en cuanto a la recaudación impositiva.

El año 2006 el monto recaudado por este impuesto fue menor, básicamente por la reducción de la alícuota del impuesto, que en un principio fue de 0,30% y desde julio de este periodo se reduce a 0,25% y también se debió a la conducta de los contribuyentes que empezaron a tomar una serie de actitudes para poder evadir el pago de éste, tales como: reducir el uso de la moneda gravada por este impuesto como el dólar estadounidense, y empezaron a utilizar el boliviano, redujeron el número de transacciones bancarias, empezaron a hacer depósitos a plazo fijo para de alguna manera inmovilizar su dinero y no tener que pagar el impuesto por cada transacción, causa de estas medidas, este año se recaudó Bs. 446.057.782, que aunque este monto tuvo un decremento, no deja de ser un ingreso muy importante para las arcas del Estado y para el objetivo que tiene este impuesto, que finalmente se cumple porque en este año ya se empieza a tener un superávit fiscal después de varios años de déficit.

El periodo 2007, se redujo aun más la recaudación del impuesto a las transacciones financieras (ITF) a Bs. 323.599.188, otra vez se debe a la reducción de la alícuota a 0.15% y sólo se grava a las transacciones en dólares mayores o iguales a \$us2.000, dejando de lado a una gran cantidad de sujetos pasivos que hacen transacciones en montos menores a éste, ya que en principio este impuesto se gravaba a transacciones mayores a \$us1.000.

El año 2008, el comportamiento de las recaudaciones aumentó en un 5,14 % con relación al año anterior, llegando a Bs. 340.251.517 por concepto del impuesto a las transacciones financieras.

El siguiente año 2009 se recaudó Bs. 338.607.670, lo que significa una reducción de 0,48% respecto a las recaudaciones que se tuvo durante el año 2008.

Ahora nos enfocaremos en el IDH, que es sin duda el impuesto que más controversias y efectos ha tenido sobre las empresas, el Gobierno, las prefecturas, alcaldías, universidades y ciudadanos de nuestro país.

A continuación se muestran los hechos cronológicamente detallados de este impuesto y sus grandes efectos en Bolivia:

**Tabla 11.4** Impuesto directo a los hidrocarburos y sus efectos en el país

Fecha	Detalle	Ley o decreto
30/03/2005	Las petroleras proponen compartir el 50% del total de sus ganancias pero sin pagar impuestos. Si así fuere, piden tomar en cuenta los costos de inversión, producción, y cargos impositivos.	
30/03/2005	Las petroleras no se libran del Surtax. El proyecto de la nueva ley de Hidrocarburos, que revisa el Senado, mantiene el Surtax, con lo que sumándolo a los impuestos a las utilidades IU y a las remesas al exterior IRUE, adicionalmente a las regalías y al IDH, las petroleras pagarán más de 50%.	Art. 55 de la ley 843
02/07/2005	La nueva Ley de Hidrocarburos reporta sus primeros resultados económicos. El Gobierno recaudó \$us 13 millones en los últimos dos días por el Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH), vigente a partir de la fecha de promulgación	Nueva Ley de Hidrocarburos

02/07/2005	El Ministerio de Hacienda indicó que invertirá los recursos del cobro del IDH en la generación de empleos. Dando cumplimiento al Decreto Supremo 28223. – De los recursos efectivos distribuidos al Tesoro General de la Nación pro el IDH se asignarán fondos a favor de pueblos indígena, comunidades campesinas, municipios, universidades, Fuerzas Armadas, Policía Nacional y otros; para proyectos educativos, de salud, caminos y desarrollo productivo”.	DS 28223
02/07/2005	Los sujetos pasivos del IDH, deben presentar mensualmente sus Declaraciones Juradas hasta el día 25 del mes siguiente al mes de producción fiscalizada en la primera etapa de comercialización. El IDH grava la producción fiscalizada de Petróleo, gas natural y gas licuado de petróleo de plantas (GLP), medidos en el punto de fiscalización en la primera etapa de Comercialización.	Resolución Normativa del Directorio del SIN N° 10/0017/05
02/07/2005	No existen recursos para auditar a las empresas petroleras. La Ley de Hidrocarburos establece que la Contraloría debe realizar las auditorias a las petroleras, per el contralor Osvaldo Gutiérrez dijo que no existen los recursos en ele personal especializada para comenzar este proceso.	
03/07/2005	La Cámara de Senadores analiza los mecanismos para llegar a un acuerdo con el sistema de universidades públicas y los municipios del país, para evitar que el TGN se quede con el 1% del 32% del IDH. La explicación corresponde al senador y miembro de la Comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados, que manifestó que anteriormente los municipios y universidades, por el impuesto a las utilidades a los hidrocarburos, recibirán un poco más de \$us 6 millones.	Ley de Hidrocarburos 1689
21/07/2005	Las Universidades del país, pararán hoy actividades y los municipios iniciarán movilizaciones desde el domingo 17, en demanda de la coparticipación tributaria por el IDH, que el Gobierno reiteró que no podrá atender porque tiene que pagar el déficit fiscal. Más bien, demandó a las regiones beneficiaras con este tributo, hacerse cargo de esa responsabilidad.	Ley 3058 del 19 de mayo de 2005
24/07/2005	El Gobierno propone que la coparticipación del IDH, que reciben las prefecturas, se distribuyen también a las universidades y municipios; caso contrario está dispuesto a otorgar el 25% que demandan. Pero junto a la obligación de pagar salarios en educación y salud	
27/07/2005	Las universidades aceptan ir al diálogo sin presiones sobre temas presupuestarios y el IDH. Durante el encuentro se aprobó una nueva etapa de negociaciones, se notaron flexibilizaciones de ambas partes, tanto del Gobierno como de las universidades.	
27/07/2005	El SIN recaudó 289.8 millones de Bolivianos por concepto del IDH correspondiente a 30 días del mes de junio del presente año. La entidad recaudadora señala que si se suma lo recaudado en los primeros meses de implantación del nuevo impuesto (mayo y junio), la recaudación 2005 asciende a Bs. 404.8 millones.	
13/08/2005	El Gobierno no cede ante las presiones de las universidades y municipios, ya que éstas exigen el 25%. Pese a la revisión de posibilidades, el Gobierno descartó ayer otorgar a los municipios (20%) y a las universidades (5%) del total del IDH, tal como demandan ambas partes. El Ministerio de Hacienda presentará hoy al Congreso dos propuestas sobre la distribución.	
14/08/2005	Desde que entró en vigencia la Lay de Hidrocarburos pagaron pro primera vez las petroleras el Surtax, las empresas petroleras pagaron 33 millones de Bolivianos, unos 4 millones de dólares, por concepto de Surtax, un sobreimpreso a las grandes ganancias de la actividad extractiva.	
27/08/2005	El SIN recaudó 333.7 millones de bolivianos por concepto del IDH correspondiente a los 31 días de julio. En relación con junio, la recaudación se incrementó en 43.9 millones de bolivianos. El pago del IDH se hace enteramente vía internet, lo que permite al SIN contar con el resultado de la recaudación en línea.	



31/08/2005	Con la condición de que se asuman más facultades administrativas el Gobierno propone 60% a municipios y universidades. El Gobierno del presidente Eduardo Rodríguez plantea asignar 60% del dinero recaudado por el IDH a los departamentos, alcaldías y universidades con delegación de competencias.	
31/08/2005	Como consecuencia de la aprobación de la Ley de Hidrocarburos, el sector público dejó de percibir alrededor de 100 millones de dólares por su participación en las regalías petroleras 83.4 millones, patentes 6 millones y el impuesto a las utilidades 107 millones de dólares, explicó el Ministro de Hacienda	
01/09/2005	El Poder legislativo rechazó la propuesta del Gobierno de dar a las prefecturas, municipios y universidades un 60% del IDH. Ayer se reunieron representantes del ejecutivo y del Congreso para tratar la distribución de los fondos y las discrepancias fueron evidentes	
02/09/2005	El Gobierno no pudo convencer ayer a los representantes de los municipios y universidades del país para redistribuir las recaudaciones por el IDH. Según la propuesta de ambos poderes, presentada a las distintas instituciones, el IDH beneficiaría con un 75% a las prefecturas y 25% a municipios y universidades. En números redondos, esta distribución para los municipios, representa unos 40 millones de dólares año y para las universidades 10 millones de dólares.	
05/09/2005	El presidente del Congreso. Sandro Giordano, explicó que hay un principio de acuerdo entre el ejecutivo y Legislativo para considerar cambios en el IDH que pretende el 50% para las regiones y el otro 50% para el TGN. El Gobierno y los representantes regionales y municipales empezaron a encontrar punto de coincidencia sobre la distribución del IDH y ya se habla incluso de que se podría llegar a un consenso sobre el particular.	
05/09/2005	La Confederación Indígena del Oriente Boliviano iniciará hoy una marcha del sector que partirá de Trinidad hacia la ciudad de La Paz, para exigir al Gobierno una coparticipación del 15% en el IDH, así como reiterar la demanda de tierras y una activa presencia en la Comisión Preconstituyente.	
08/09/2005	Los Gobiernos Municipales y el sistema universitario estatal inician medidas de presión más contundentes contra el Gobierno del Presidente Eduardo Rodríguez. La demanda por la coparticipación del IDH ha pasado a la etapa de la presión con la instalación de piquetes de huelga de hambre y marchas de protesta que podrían perturbar el clima electoral. Este problema cuando los municipios y universidades se unieron para pedir una participación del IDH para infraestructura.	
09/09/2005	Las alcaldías y universidades masifican medidas de presión, amenazando con el bloqueo de caminos si el Gobierno no cede. Por otro lado, el presidente Eduardo Rodríguez calificó de inmadura la actitud de las autoridades de exigir recursos	

09/09/2005	El Gobierno no logró convencer a los municipios y universidades sobre cómo se puede distribuir cien millones de dólares de los 417 millones que espera captar por concepto del IDH en el 2005	
10/09/2005	Un grupo de estudiantes universitarios tomó ayer viernes el edificio del Servicio de Impuestos Nacionales SIN en Santa Cruz, en el marco de las protestas sociales que llevan a cabo las universidades y los municipios del país, exigiendo que el IDH sea distribuido en un 25% entre esas dos instituciones. El Gobierno no está de acuerdo con este punto.	
11/09/2005	El presidente Rodríguez llamó una vez más al diálogo a los representantes de municipios y universidades ya que existe preocupación por el proceso electoral. Porque éste se podría ver afectado por las movilizaciones del IDH	

11/09/2005	El Comité Cívico, los municipios y la Universidad Autónoma Gabriel René Moreno, consideran que la solución al conflicto del IDH pasa por el cumplimiento de la Ley de Participación Popular y no por la interpretación de la nueva norma petrolera.	
12/09/2005	El diálogo entre los municipios y el Gobierno se abrió para buscar soluciones a la redistribución de los recursos del IDH en medio de protestas y bloqueos en varios puntos del país. El poder Ejecutivo, a través de la cartera de hacienda ofreció el 7 de septiembre coparticipar a los municipios el 25% del 50% que les corresponde a las regiones, lo que representa una suma anual de 50 millones de dólares.	
14/09/2005	Según el ministro de Hacienda, Waldo Gutiérrez, conforme a la Ley de Hidrocarburos, el Tesoro General de la Nación deberá recibir el 54% del IDH. Pero primero se redujo su participación al 52% por compensación al departamento de Chuquisaca y luego, el DS 28333 redujo su participación al 42% para compensar a Cochabamba, Santa Cruz y Chuquisaca. De este modo, la distribución final del IDH resulta: 58% (\$us 241,3 MM) para los departamentos y 42% (\$us 175,8 MM) para el TGN. En este sentido, la propuesta de este Gobierno, es la siguiente: 33% (\$us 137 MM) para las prefecturas, 20% (\$us 83.2 MM) para los municipios y 5% (\$us 20.7 MM) para las universidades. Con el 42% que le queda al TGN se creará un fondo de compensaciones del 2% equivalente a \$us 8.3 MM a favor de los municipios, universidades que reciben menos cantidad de recursos por la no participación del total de los recursos del IDH.	
17/09/2005	El Decreto Supremo que establezca la progresiva otorgación de recursos provenientes del IDH y que será elevado a rango de Ley, tiene un carácter complementario y no ajustará a la ley de Hidrocarburos. De acuerdo a la Ley 3058, los recursos que son destinados a los municipios provenientes del IDH tienen un destino preciso determinado por el referéndum vinculante del 2004. Según la Ley de Hidrocarburos, el dinero se invertirá en educación, salud, infraestructura caminera, desarrollo económico y empleo	
29/09/2005	Después de arduas negociaciones con el Gobierno los Indígenas consiguen Fondo de \$us 23 millones, este monto de dinero será distribuido por el TGN.	
01/12/2005	El Gobierno aclaró que el IDH será entregado tal como estaba acordado y el excedente de la venta del gas será centralizado por el TGN para atender políticas del Gobierno. Por el IDH, el Alto recibe 40.741.789 Bs. Santa Cruz 73.814.301, La Paz 49.726.561 Cochabamba 37.477.380, Oruro 40.790.170, Tarija 38.113.788, Pando 33.714.740, Chuquisaca 32.074.161 y Beni 17.467.249	
25/06/2006	El Gobierno espera que los próximos constituyentes elegidos para la modificación de la Constitución Política del Estado, resuelvan también una nueva redistribución de los recursos que genera el IDH. La ley 3058 distribuye la recaudación de este tributo a los departamentos productores (4%) y para los departamentos no productores (2%), Además, prevé que el Poder Ejecutivo asigne el saldo a favor del TGN, Pueblos Indígenas y Originarios, comunidades campesinas de municipios, Universidades, Fuerzas armadas Policía Nacional y otros.	
24/07/2006	El Gobierno de Evo Morales pretende cambiar la Ley de Hidrocarburos para redefinir la distribución del IDG, con la finalidad de fortalecer a la empresa estatal YPFB y crear un Fondo de Estabilización y –Desarrollo que concentrará los excedentes del negocio del gas. Para ello, continuará las negociaciones con las prefecturas, municipios y regiones en la búsqueda de consensos.	
01/10/2006	El Gobierno advierte que si el dinero del IDH para seguridad ciudadana no es utilizado por los prefectos para mejorar el servicio policial, estos serán congelados a través de normas legales.	

14/12/2006	Los ingresos municipales subieron hasta el 1000%. Según un ranking los municipios del país recibieron desde un 40% hasta un 1000%, esto debido al IDH y el HIPC(alivio a la deuda)	
21/12/2006	La Cámara de Diputados aprobó anoche el Presupuesto General de la Nación 2007, que estipula un incremento del 5% a la masa salarial de educación y salud y aumenta obligaciones a las prefecturas para el gasto en infraestructura caminera. El nuevo presupuesto autoriza a las nueve prefecturas a utilizar recursos del IDH para aumentar los gastos en educación y salud	
11/03/2007	Las instituciones públicas destinan el 65% de la renta petrolera en gasto corriente, lo que es perjudicial, tomando en cuenta que los recursos hidrocarburíferos no son renovables y sostenibles, el país pierde su patrimonio. Este año, el país recibirá 9.600 millones de bolivianos por el impuesto directo a los hidrocarburos y regalías, de acuerdo con el presupuesto general de la nación PGN, monto que cuadruplica los ingresos del 2005, que sumaron 2.400 millones de bolivianos, entonces no existía el IDH, apenas 40 de cada 100 bolivianos que reciben las prefecturas por IDH y regalías, son canalizados a inversión, de modo que la tajada más grande se va al gasto corriente.	
31/08/2007	El Congreso sanciona la norma que anula el Surtax petrolero (sobre impuesto gasífero) Este Surtax fue creado en la Ley 843 modificada, pero a raíz de la Ley de Hidrocarburos 1689, en vigencia desde abril de 1996 hasta mayo del 2005, se mantuvo en vigor a pesar de que la Ley 3058 sustituyó a su antecesora y continuó en las leyes que aprueban los 44 contratos de operación que firmó YPF con las transnacionales.	Ley Tributaria 843: "la actividad extractiva de hidrocarburos sujeta a Contratos de Operaciones queda excluida a la aplicación de la alícuota adicional a las utilidades extraordinarias por actividades extractivas de recursos naturales no renovables".
06/10/2007	Afectando a prefecturas y alcaldías, el Gobierno reduce el IDH para cancelar el BONOSOL. El ajuste significa Bs. 72.5 millones; las AFPs esperan desembolsos entre \$us 20 y 26 millones para el pago del Bonosol a partir de la segunda quincena de octubre hasta fin de año.	
08/10/2007	La reposición de los recursos del IDH que asciende a unos Bs 870 millones año (72.5 millones mes), vigente desde el 23 de septiembre, va a permitir a la gestión de Evo Morales garantizar, hasta fin de año, el pago anual de Bs. 18000 a unas 486.000 personas mayores de 65 años de edad, la próxima gestión.	
10/10/2007	El rechazo al recorte del IDH es contundente. El comité pro Santa Cruz convocó a una Asamblea pro la Cruceñidad para definir una posición regional, mientras que en Beni los cívicos se declararon en emergencia. A su vez, las prefecturas, municipios y universidades públicas se han manifestado en contra de la medida, anunciada oficialmente por el Gobierno para posibilitar el pago del Bonosol, Se habla de salir a protestar a las calles.	
10/10/2007	El recorte del IDH a las prefecturas, alcaldías y universidades tiende a ser permanente a partir de enero de 2008. La estatal petrolera YPF reveló ayer que no tiene los recursos suficientes para hacer sostenible el pago del Bonosol a las personas mayores de 65 años y que hasta la fecha sólo la empresa Chaco SA pagó los dividendos para la actual gestión, mientras que Andina decidirá en noviembre el tema y Transredes no pagará dividendos por efectuar inversiones en nuevos gasoductos en el altiplano y en Villamontes-Tarija.	DS 28701 de Nacionalización de Hidrocarburos

11/10/2007	La Federación de Asociaciones Municipales (FAM) anunció movilizaciones en todo el país por el recorte al IDH, Los prefectos se reúnen hoy en Pando y se gesta una serie de movilizaciones en bloque; el reajuste al IDH ya está vigente desde agosto de esta gestión.	
14/10/2007	Ante el anuncio de movilizaciones de varios sectores, el Gobierno dejó sin efecto la resolución del recorte del IDH, sin afectar el pago del Bonosol este año, Paralelamente, anunció la creación de la Renta Vitalicia Universal Dignidad” de Bs. 200 mensuales que se pagará a partir de enero del próximo año a los bolivianos que tengan 60 años en adelante. Sin embargo, aún hay duda respecto a la fuente de ese beneficio y varios sectores siguen temiendo el corte.	
25/10/2007	Unionistas y universitarios se enfrentaron con la policía en Santa Cruz, ya que estos realizaban una marcha por el IDH. Unos trescientos jóvenes intentaron tomar la oficina del Servicio de Impuestos y fueron reprimidos por la Policía, cayeron dos detenidos. Por otra parte, las universidades ratificaron las movilizaciones, el Beni cumple con un paro y los diputados congelaron la Ley de la Renta Dignidad.	
02/11/2007	Cinco de las nueve prefecturas del país determinaron ayer no presentar al POA 2008 al Ministerio de Hacienda, en rechazo a la nueva redistribución del 32.51% de los recursos del IDH que instruye el DS 29322, emitido el pasado 25 de octubre, como respuesta el Gobierno dice que es una medida política	DS 29322 del 25 de octubre de 2007
03/11/2007	Cinco prefecturas anuncian juicio contra el ejecutivo, y el Gobierno busca ajustar el IDH a regiones por medio de una Ley y además dice que las prefecturas que no presenten su POA, recibirán el mismo monto de recursos que esta gestión, pero en base al gasto que efectuaron.	
09/11/2007	Los representantes de Cochabamba, Beni, Pando, Tarija, Chuquisaca y Santa Cruz, en contra corriente con muchos de los discursos y propuestas planteadas por los representantes de los sectores que participaron del encuentro en Tarija, decidieron darle dos ultimátum al Gobierno. El primero tiene como plazo el 15 de este mes, tiempo en el cual se pide que el Poder Ejecutivo abrogue el DS 29322 que redistribuya los recursos del IDH y haga la devolución de los dineros que fueron confiscados en la actual gestión a las regiones por regalías petroleras. El segundo interpreta que las acciones gubernamentales buscan truncar las autonomías departamentales y la descentralización.	
10/11/2007	El oficialismo amenaza con enjuiciar a los prefectos que lanzaron ultimátum y el MAS descarta cambiar el DS 29322 sobre el IDH. Edmundo Novillo denunció que los Prefectos de la “Media Luna” conformaron una mafia política.	
15/11/2007	Se cumple el plazo para el Gobierno y las regiones articulan presión por el IDH. El pedido de abrogación del decreto que impone el recorte del impuesto petrolero a las prefecturas no fue atendido por el Gobierno Nacional.	
18/11/2007	El Vicepresidente Álvaro García Linera lo confirma en Beni: la redistribución departamental del IDH y el pago de la renta dignidad serán aprobados automáticamente después del 28 de diciembre porque están contempladas en el proyecto de Ley del Presupuesto General de la Nación (PGN).	
20/11/2010	Cinco regiones confirman su rechazo al recorte del impuesto del gas, hay más presión por el IDH y la renta dignidad. Mientras tanto, los sectores sociales afines al MÁS iniciaron una marcha hacia La Paz para exigir al Senado la aprobación de la renta dignidad.	
21/11/2007	Las movilizaciones callejeras en Santa Cruz y otras Regiones del país comenzaran mañana, en cambio, el MAS moviliza a 21.000 marchistas y la Cámara Alta pide garantías.	

21/11/2007	El ministro de Hacienda, Luis Arce, descartó ayer toda posibilidad de crear mecanismos de compensación en favor de las prefecturas a cambio de que acepten el recorte del Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH).	
21/11/2007	El Ministro de Defensa, Walter San Miguel y el viceministro de Justicia, Wilfredo Chávez, demandaron acciones legales a la Fiscalía General de la República en contra de los prefectos y dirigentes cívicos de la "Media Luna", quienes aprobaron una declaratoria en la que llaman a la "desobediencia civil".	
19/11/2007	El plano de la Cámara de diputados aprobó anoche el proyecto de la ley que define el Presupuesto General de la Nación PGN 2008 Y lo remitió al Senado sin observaciones. De esta forma se ratificó el recorte del IDH a las prefecturas para pagar fa renta dignidad.	
23/05/2008	EL decreto supremo 29565, emitido el 14 de mayo de este año, autoriza a los Gobiernos municipales a destinar mas recursos del IDH para fomentar el desarrollo económico local y las vocaciones productivas, a través de incentivos financieros, la construcción de empresas públicas y mixtas, la otorgación de ferias y generación de empleo temporal.	
06/07/2008	Los Prefectos del Consejo Nacional Democrático (CONALDE), en una carta al Presidente Evo Morales, dieron plazo hasta el martes para la inmediata devolución de los recursos de IDH y regalías confiscados ilegalmente. Consideran que a los departamentos le quitaron más recursos de los que se necesita para pagar el Bono Dignidad. Esa medida populista, dicen ellos, tuvo el propósito de debilitar a las regiones. "exigiremos la abrogación inmediata del DS 29528", que dispone los desembolsos trimestrales de las petroleras, y ya no mensuales. También piden abrogar los decretos 29434 y 29444.	
30/07/2008	Desde este lunes 4 de agosto cívicos ratifican inicio de medidas por el IDH. Dirigente de cinco regiones se reunirán el sábado en Villamontes para delinear sus medidas de presión. Los cívicos opositores al Gobierno de Evo Morales Exigen la reposición del IDH y regalías petroleras; así como también, la convocatoria a un referéndum nacional para definir la sede de los poderes del Estado (Ejecutivo, Legislativo y Judicial).	
02/08/2008	Tres departamentos: Chuquisaca, Beni y Santa Cruz inician la lucha por la renta petrolera y confirman medidas de presión por el IDH. Según la resolución del CONALDE aprobada en Sucre, este 4 de agosto los prefectos iniciarán una huelga de hambre en sus respectivas regiones.	
05/08/2008	Casi un millar de ayunadores reclama la devolución del IDH. El prefecto de Beni, Ernesto Suárez, lidera a por lo menos 933 personas de la denominada "Media Luna" que se encuentran en huelga de hambre para exigir al Gobierno la devolución de los recursos por el IDH, la defensa de las regalías departamentales y del sistema autonómico, que fue aprobado en referéndum.	
07/08/2008	Ya son tres los prefectos que están en huelga de hambre por la reposición de los recursos del IDH. Leopoldo Fernández, de Pando; Ernesto Suarez, de Beni y Rubén Costas, de Santa Cruz, además Cossío y Cuellar se plagan en esta jornada a la extrema medida.	
08/08/2008	La emisión de los Autos de Buen Gobierno fijando límites y restricciones para los días previos al Referéndum Revocatorio de Mandato, abrió un conflicto entre las prefecturas opositores y el Gobierno. Las administraciones departamentales se rebelaron y al menos cuatro no firmaron el documento, pero el Poder Ejecutivo reaccionó y aprobó un decreto supremo prohibiendo una serie de acciones rumbo a la consulta del domingo. Empero, al margen de la normativa, las protestas por la devolución de los recursos del gas se mantendrán en cuatro regiones.	

08/08/2008	A dos días de la realización del referéndum revocatorio de Mandato popular, el ayuno de los dirigentes y tres prefectos de la "Media Luna" por el IDH se incrementó a 1.366 huelguistas, mientras los aeropuertos de Cobija y Riberalta permanecen tomados por los autonomistas, y ayer se produjeron episodios de violencia política.	
10/08/2008	La huelga de hambre que reclama por el recorte del IDH, continúa en cuatro regiones del país, pese a la realización del sufragio por el Referéndum Revocatorio.	
17/08/2008	Ante la presión de los prefectos para la devolución de los recursos del Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH) por parte del Gobierno, las organizaciones sociales afines al oficialismo, aglutinadas en el Pacto de Unidad, determinaron ayer defender dichos ingresos y demandar su entrega, entre otros sectores, a los municipios. También pidieron el cambio de algunos ministros.	
19/08/2008	Santa Cruz, Beni, Pando, Tarija y Chuquisaca paralizarán hoy, actividades por 24 horas, para exigir al Gobierno la devolución de \$us 166 millones correspondientes al Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH), que fueron recortados por el ejecutivo para pagar la renta dignidad.	
20/08/2008	Las organizaciones sociales que sustentan al gobernante movimiento al socialismo (MAS) y que conforman el "Pacto de Unidad" pidieron al presidente Evo Morales "no ceder un solo centavo del IDH a favor de las prefecturas", y ratificaron que este fin de semana analizaran las alternativas para lograr la reelección del primer mandatario.	
21/08/2008	Hubo bloqueo en Beni, Pando y Santa Cruz. También hay molestia en Tarija y Chuquisaca, la regiones opositoras anuncian que continuaran con las medidas para recuperar el dinero del gas, llegándose a un punto muerto con referencia al dialogo. Para el Gobierno, las exigencias de opositores rayan el desacato y el "golpe de estado civil", a decir de Evo Morales.	
21/08/2008	Sectores sociales respaldan las Políticas del Gobierno. Los productores de coca de los Yungas, colonizadores, Central Obrera Regional (COR) de El Alto y otras organizaciones firmaron ayer el acuerdo interinstitucional "por la defensa y profundización de la democracia" y determinaron movilizarse para "aplantar la conspiración fascista, racista y separatista" que supuestamente está inspirada por la "Media Luna" y sus movilizaciones por el recorte del IDH.	
27/08/2008	El servicio de Impuestos Nacionales (SIN) ganó 5 procesos contencioso - tributarios y, en consecuencia, tres empresas petroleras deberán pagar 306,4 millones de Bolivianos al Estado, afirmaron en la entidad recaudadora. Por los fallos emitidos por la sala social y administrativa PRIMERA de la Corte Suprema de Justicia, Transredes S.A deberá cancelar al SIN Bs.200 millones; Maxus S.A Bs.59,1 millones y Chaco S.A Bs.47,3 millones. Los proceso judiciales en contra de las empresas petroleras están relacionadas con irregularidades en el pago del Impuesto a las Utilidades de las Empresas (IUE), Impuesto a las Transacciones (IT), por la venta de gas Licuado de Petróleo (GLP), crédito fiscal indebido y otros, además de las correspondientes sanciones. El adeudo de las petroleras tiene su origen en las gestiones 2001, 2003 y 2005, cuando el SIN emitió resoluciones determinativas para el pago de los impuestos, decisión que las petroleras involucradas impugnaron ante el sistema judicial, que finalmente fallo en ultima instancia.	
18/09/2008	Impuestos conminó a las petroleras a cancelar sus impuestos, y éstas acudieron a la Corte Suprema, que también dictó un fallo en su contra y, las obliga a cancelar sus deudas al SIN. Las petroleras adeudan más de 600 millones por los últimos cinco años de su producción y venta de hidrocarburos.	

21/09/2008	<p>En la tercera jornada del diálogo político entre el Gobierno y los Prefectos, la mesa técnica sobre el Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH) arribo anoche a al menos tres acuerdos: plantea que el descuento del IDH se haga antes de la distribución a las partes beneficiarias, es decir, prefectura, municipios, universidades y fondo indígena.</p> <p>Argumentan que al descontar el IDH de su distribución, no se afectaría a los programas de inversión pública planificados por las prefecturas. Por otra parte, se pide garantías para el pago de la renta dignidad, además que se haga efectivo y sostenible, proponiendo criterios de ejecución pasada y los mecanismos de distribución.</p>	
27/10/2008	<p>El ministro de Hacienda admite que habrá menos ingreso por hidrocarburos y las regalías petroleras caerán hasta en Bs.455,8 millones, esto puede deberse la caída del precio del barril de petróleo, que en este año fue de \$us 140 a \$us 64,15. Con un precio del barril de petróleo a \$us 73,50 si la caída es del 6% la reducción en 2009 podría llegar a Bs.4.285,4 millones y con el 0% a Bs.4.103,1 millones.</p>	
25/12/08	<p>El descenso de la cotización internacional del petróleo y los menores ingresos que se espera percibir por el IDH amenaza el financiamiento del bono Juancito Pinto, el bono esperanza y los programas sociales como desayuno escolar que se encuentran bajo administración del Gobierno y los municipios. Gobierno anunció que mantendrá congelada la Renta Dignidad en 1.800 bolivianos para las personas que no perciben renta de vejez y en 2.400 bolivianos a toda la población mayor de 60 años.</p>	
26/02/2009	<p>El vicepresidente de la Federación de Asociaciones Municipales (FAM), Luis Revilla, manifestó que las alcaldías están preocupadas por el rezago que existe en el desembolso de los recursos del IDH. La autoridad explicó que los municipios perdieron unos 400 millones de bolivianos entre mayo y julio de 2008, meses en los que no se canceló de los recursos del IDH. Este hecho provocará, según Revilla, desfases y problemas en la elaboración de los Programas Operativos Anuales (POAs) de las alcaldías.</p>	
01/04/2009	<p>Una época de las vacas flacas para el sector hidrocarburos causa revuelo en las arcas de los municipios. Los ingresos por el impuesto directo a los hidrocarburos (IDH) serán por lo menos un 30% menos que el año pasado, mientras que los recursos de coparticipación (participación popular) sufrirán un recorte de un 10%. En total, los 3.227 municipios tendrán que enfrentar la gestión con el 40% menos de techo presupuestario según un análisis elaborado por el Servicio de Información y Análisis de la Gestión Municipal. Esto significa que se viene un año con un bajón en inversiones, poca atención en educación, salud, caminos, y escasas obras. Los efectos se sentirán precisamente cuando reciban los aportes de abril de 2009, puesto que para el primer periodo, de enero a marzo, los desembolsos por el IDH se harán con base en los precios del barril de petróleo de septiembre de 2008, significativos todavía, oscilaban entre \$us 100 y 135.</p>	
23/10/09	<p>El Gobierno y los directivos de la Federación de Asociaciones de Municipios (FAM) llegaron ayer a un preacuerdo con miras a lograr una solución al conflicto que surgió en torno a la reducción de los ingresos del Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH) y de Coparticipación tributaria. A nivel nacional, el Gobierno prevé para el 2010 una disminución del Bs. 1.382 millones en la transferencia a los municipios.</p> <p>El ministro de Economía y Finanzas, Luis Arce, dijo que se trata de una reducción de sólo el 5% en los recursos del IDH y del 14% en la coparticipación tributaria, y destacó que existe sin embargo, una reposición de Bs. 200 millones, situación que dejó relativa tranquilidad en las autoridades municipales que se reunieron con el jefe del gabinete económico del presidente Evo Morales. En cuanto al techo presupuestario para el próximo año, dijo que no hay nada que hacer porque la distribución de los recursos del IDH está sujeta a los precios del barril de petróleo en el mercado internacional, que cayeron en relación a gestiones anteriores.</p>	

## **Análisis de la creación y cambios del Impuesto Directo a los Hidrocarburos, por años.**

### **Año 2005**

Con el decreto N° 28421 durante la presidencia de Eduardo Rodríguez Veltze en el artículo 53 de la ley N° 3058 de 17 de mayo de 2005 – Ley de Hidrocarburos, se crea el impuesto directo a los hidrocarburos – IDH, que se aplica a la producción fiscalizada de Petróleo, Gas natural y gas licuado de petróleo de plantas (GLP), medidos en el punto de fiscalización en su primera etapa de comercialización.

En el artículo 57 de la ley de hidrocarburos, establece que los beneficiarios de los recursos percibidos por concepto de IDH destinarán estos ingresos a los sectores de educación, salud, caminos, desarrollo productivo y todo lo que contribuya a la generación de fuentes de empleo.

Con este decreto supremo empieza un proceso de descentralización, con la transferencia de mayores recursos y responsabilidades a nivel departamental y municipal, además se establece de manera clara los mecanismos de control aplicables al uso y destino de los recursos provenientes del IDH.

En cuanto a la distribución de los recursos del monto recaudado en efectivo por el IDH, se estableció que se distribuirá según el siguiente detalle:

### **Departamentos**

12.5% del monto total recaudado en efectivo, en favor de los Departamentos Productores de hidrocarburos, distribuidos según su producción departamental fiscalizada.

31.25% del monto total recaudado en efectivo, a favor de los Departamentos no Productores de hidrocarburos, a razón de 6.25% para cada uno.

Estos recursos son abonados a una cuenta “IDH –Departamental” para su transferencia de manera automática a las cuentas de las Prefecturas Departamentales, Municipios y Universidades Públicas, de acuerdo a la siguiente distribución:

34.48% para el total de los Municipios del Departamento, el cual será distribuido entre los beneficiarios de acuerdo al número de habitantes de su jurisdicción municipal, establecido en el censo vigente, y 8.62% para la Universidad Pública del Departamento. En el caso de los Departamentos que cuenten con dos o más universidades públicas, los porcentajes de distribución se determinaran mediante reglamento consensuado entre el Ministerio de Hacienda, Ministerio de Educación, Comité Ejecutivo de la Universidad Boliviana – CEUB y las Universidades Públicas beneficiarias, respetando el límite financiero asignado a cada Departamento.

El saldo de los anteriores porcentajes para la Prefectura del Departamento.



## **Tesoro General de la Nación – TGN**

El saldo del monto total recaudado en efectivo por el IDH una vez deducidos los montos del numeral anterior, se destinara en favor del Tesoro General de la Nación – TGN, recursos que serán distribuidos de la siguiente manera:

5% del total de las recaudaciones del IDH, monto que será deducido del saldo correspondiente al TGN, destinado a un Fondo Compensatorio para los Municipios y Universidades de los Departamentos de La Paz, Santa Cruz y Cochabamba que por tener mayor población, perciben menores ingresos en relación a los Municipios y Universidades de los demás Departamentos.

5% del total de las recaudaciones del IDH, monto que será deducido del saldo correspondiente al TGN, el cual será asignado a un Fondo de Desarrollo de Pueblos Indígenas y Originarios y Comunidades Campesinas.

Un monto otorgado mediante asignación presupuestaria anual a:  
Las Fuerzas Armadas de la Nación, y  
La Policía Nacional de Bolivia.

5% para el Fondo de Ayuda Interna al Desarrollo Nacional destinado a la masificación del uso del Gas Natural en el país, porcentaje que será aplicado sobre el saldo de la distribución y asignación de recursos a todos los beneficiarios indicados anteriormente.

## **Año 2006**

### **Decreto Supremo de Nacionalización**

En la presidencia de Evo Morales Ayma, el primero de mayo del año 2006, el Poder Ejecutivo aprobó el Decreto Supremo No 28701 “Héroes del Chaco” o de “Nacionalización de los Hidrocarburos”, Los principales cambios que introduce esta nueva norma, dentro de la participación del Estado en las áreas de exploración y explotación, en esta norma legal se introducen los siguientes conceptos, en materia de participación estatal: Establece una participación, para los campos cuya producción certificada promedio de gas natural del año 2005 haya sido superior a los 100 millones de pies cúbicos diarios, ( campos de San Alberto y Sábalo.), la producción se distribuirá de la siguiente forma: 82% para el Estado (18% de regalías y participaciones, 32% de Impuesto Directo a los Hidrocarburos IDH, 32% a través de una participación adicional para YPFB) y 18% para las compañías (que cubre costos de operación, amortización de inversiones y utilidades). Teniendo así una mayor Participación Estatal, sobre la producción bruta de hidrocarburos. Aquellos campos que no entran en la clasificación anterior no deben pagar esta participación adicional del 32%.

Con este decreto Se “nacionalizan” las acciones necesarias para que YPFB tome el control del 50% + 1 de las empresas capitalizadas y privatizadas, Para el control y la dirección de la producción, transporte, refinación, almacenaje, distribución, comercialización e industrialización de hidrocarburos en el país.

### **Año 2007**

En fecha 24 de octubre de 2007, se promulga el D.S. 29322 de redistribución del Impuesto Directo de Hidrocarburos (IDH), modificando los porcentajes de asignación de dicho impuesto, aplicados por el D.S. 28421 de octubre de 2005.

Para muchos la emisión de este decreto supremo tiene su origen en la insuficiencia financiera para el pago del bono solidario (Bonosol).

El objetivo del DS 29322 es transferir recursos prefecturales a los Gobiernos municipales para financiar el Bonosol primero y la Renta Dignidad después.

Lo cual origino un gran rechazo por las prefecturas y los comités cívicos, que convocaron a una serie de asambleas y se declararon en emergencia. Por otro lado en noviembre del 2007, cinco de las nueve prefecturas del país determinaron no presentar el POA 2008 al ministerio de hacienda, en rechazo a la nueva distribución de los recursos del IDH que instruye el DS 29322. Ante esta medida el Gobierno expresó que las prefecturas que no presenten su POA recibirían el mismo monto de recursos que la gestión 2007, pero en base al gasto que efectuaron.

Por otro lado para dar cumplimiento a este decreto los actores sociales afines al MÁS iniciaron una marcha hacia la Paz para exigir al senado la aprobación de la renta dignidad. Que luego sería aprobada el 18 de noviembre del 2007 la cámara de diputados aprobó el proyecto de la ley que define el Presupuesto General de la nación PGN 2008 y lo remitió al senado sin observaciones.

Además el Decreto Supremo N° 29272 de 12 de septiembre de 2007, aprueba el Plan General de Desarrollo Económico y Social de la República denominado "Plan Nacional de Desarrollo: Bolivia Digna, Soberana, Productiva y Democrática para Vivir Bien - Lineamientos Estratégicos".

El mencionado Plan establece el diseño de una nueva matriz productiva, para racionalizar la inversión pública con equidad en el proceso de distribución de los recursos, a fin de profundizar el proceso de descentralización e impulsar el desarrollo productivo local.

Se establece que la distribución de recursos del IDH establecida en el Decreto Supremo N° 28421, no se encuentra enmarcada en los lineamientos estratégicos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo, por lo que es necesario establecer una nueva distribución de recursos estatales que permita a los actores locales, una mayor participación en el desarrollo económico.

Por lo que se modifica los porcentajes de distribución del Impuesto Directo a los Hidrocarburos para las Prefecturas, Municipios y Universidades, de acuerdo a la siguiente composición:

66.99% para el total de los Municipios del Departamento, el cual será distribuido entre los beneficiarios de acuerdo al número de habitantes de su jurisdicción municipal, establecido en el censo nacional de población y vivienda vigente.

8.62% para la Universidad Pública del Departamento. En el caso de los Departamentos que cuenten con dos o más universidades públicas, los porcentajes de distribución se determinarán mediante reglamento consensuado entre el Ministerio de Hacienda, Ministerio de Educación, Comité Ejecutivo de la Universidad Boliviana - CEUB y las Universidades Públicas beneficiarias, respetando el límite financiero asignado a cada Departamento.

El saldo de los anteriores porcentajes para la Prefectura del Departamento.

**Tabla 11.5**

	Anterior	Nuevo
Instancia	D.S. 28421	D.S. 29322
Prefecturas	56.90%	24.39%
Municipios	34.48%	66.99%
Universidades	8.62%	8.62%

El presente Decreto Supremo entro en vigencia recién a partir del 1 de enero de 2008.

Los montos resultantes de estos nuevos porcentajes asignados, las Prefecturas y Municipios del país aportarán con el 30% para el financiamiento de la “Renta Dignidad”, pago que se realizará a partir de enero de 2008.

### **Año 2008**

Hay que resaltar que en la gestión 2008, de los tres grandes sectores (minerales, hidrocarburos y no tradicionales), el sector Hidrocarburos es el que creció a un ritmo más acelerado, es decir en un 54,62% y los fabulosos precios internacionales del gas hacen que se incrementen los ingresos por concepto del impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH).

En este contexto y a manera de calcular los efectos para los municipios del país, se muestra la distribución del IDH de acuerdo a la Ley No 3058 para la gestión 2008, según los cálculos del valor de producción de hidrocarburos para la gestión:

**Tabla 11.6** Distribución del impuesto directo a los hidrocarburos - ley 3058  
presupuesto 2008 (En millones de bolivianos)

Producción	% de Participación	Valor
Cochabamba	13,1%	2.281,0
Chuquisaca	5,4%	934,0
Santa Cruz	16,2%	2.833,0
Tarija	65,4%	11.405,0
Total	100%	17.453,0
IDH	32%	5.585,0
Departamentos Productores		
Cochabamba	4%	91,2
Chuquisaca	4%	37,4
Santa Cruz	4%	113,3
Tarija	4%	456,2
Total (A)		698,1
Departamentos no Productores		
La Paz	2%	349,1
Oruro	2%	349,1
Potosí	2%	349,1
Beni	2%	349,1
Pando	2%	349,1
Total (B)		1.745,3
Nivelación Regional		
Cochabamba		257,8
Chuquisaca		311,7
Santa Cruz		235,7
Total Nivelación (C)		805,3
Total IDH Regional (A) + (B) + (C)		3.248,7
Fondo de Compensación Municipios – Universidades (TGN)		
Cochabamba		79,6
La Paz		206,5
Santa Cruz		160,9
Total Compensación		447,0
Fondo Indígena		279,0
Saldo (TGN)		1.610,3

\*Fuente: Ministerio de Hacienda

Cabe señalar también, al margen de la recaudación impositiva, el año 2008 el servicio de impuestos nacionales ganó cinco procesos contencioso – tributarios y en consecuencia tres empresa petroleras debieron pagar 306,4 millones de bolivianos al Estado, (Transredes SA, Maxus SA y Chaco SA) aumentado de esta manera los recursos del Tesoro General de la Nación.

Estos procesos judiciales en contra de las petroleras están relacionados con irregularidades en el pago del Impuesto a las Utilidades de las Empresas, Impuesto a las Transacciones, por la venta de gas licuado de petróleo, Crédito fiscal indebido y otros, además de las correspondientes sanciones.

**Tabla 11.7** Recaudación del impuesto directo a los hidrocarburos 2005 – 2009.

Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009
2.328.114.807	5.497.171.483	5.954.389.757	6.643.519.828	6.465.159.945

\*Fuente: Elaboración Propia en Base a datos del SIN. Anexo: Gráfico N° 2

El año 2005 se recaudó Bs. 2.328.114.807, este impuesto se convierte en unos de los ingresos más importantes para el tesoro general de la nación (TGN), este año, a pesar de haberse creado a mediados de la gestión convirtiéndose en el segundo impuesto con más recaudación después del Impuesto al Valor Agregado (IVA a las importaciones).

Para el año 2006, la recaudación de este impuesto creció en un 136% en comparación al año 2005, primordialmente porque el año 2005 este impuesto entra en vigencia a mediados de año, los ingresos por concepto de este impuesto el año 2006 fue de Bs. 5.497.171.483, lo que hizo que fuese de lejos, el que más aportó al Tesoro General de la Nación (TGN)

El Año 2007 se recaudó Bs. 5.954.389.757 lo cual significa un aumento de Bs. 457.218.274 en comparación al año 2006, esto se debe fundamentalmente a que en este año empiezan a subir el precio del Barril del petróleo.

El Año 2008 se recaudó Bs. 6.643.519.828, mayor recaudación desde la creación del impuesto, éste otra vez se debe por los espectaculares precios de los hidrocarburos a nivel internacional.

Para el siguiente año, la recaudación fue de Bs. 6.465.159.945, este monto tuvo se vio disminuido producto de la caída de los precios internaciones del barril de petróleo.

Ahora nos enfocaremos en el Impuesto al Valor Agregado (IVA) respecto a los transportistas

**Tabla 11.8** Impuesto al valor agregado (IVA), impuesto a las transacciones (I.T.), facturación y su efecto sobre el transporte

Fecha	Detalle	Ley o decreto
17/12/2005	A través de un Decreto Supremo cambiaron el régimen tributario a los transportistas interdepartamentales, debiendo emitir facturas a todos los pasajeros.	DS 28522
20/12/2005	Los chóferes del transporte interdepartamental advirtieron con el cierre de todas las terminales del país para este jueves, si el Gobierno no anula el Decreto 28522 que les impone la emisión de facturas.	
23/12/2005	Se levanta el paro de transporte tras acuerdo con el Gobierno, congelando la obligación de la emisión de facturas hasta abril de 2006	
29/03/2006	Se emite decreto con el cual se suspende del IVA a los transportistas de carga pesada por carretera	Ley 3249 DS 28656
29/03/2006	Gobierno busca dialogo con los transportistas interdepartamentales para que emitan factura, ya que las 248 flotas solo tributan 14878 Bs, cuando en realidad deberían pagar 19 millones de bolivianos anuales y formar parte del Régimen General.	
30/03/2006	La confederación de Choferes de Bolivia confirmó un paro para el próximo 4 de abril, mientras el Gobierno ratifica que desde el 1 de mayo los propietarios de flotas deben comenzar a emitir facturas.	
03/04/2006	Conflictos: El Cardenal Julio Terrazas pide a los transportistas “no atrincherarse”, mientras que el Gobierno intentará hoy evitar el paro de los choferes.	
04/04/2006	La Confederación Sindical de Chóferes de Bolivia ratificó que hoy parará en todo el país en contra de la decisión del Gobierno, que dispuso la emisión de facturas por el pago del IVA para el transporte interdepartamental y el Gobierno anunció mano dura para empresarios del transporte que no quieran emitir facturas.	
05/04/2006	Tras el contundente paro con bloqueo de caminos cumplido ayer se suspenden los viajes de flotas y el Gobierno no retrocede. Las Fuerzas Armadas y la Policía anunciaron que precautelarán el libre tránsito por las vías del país.	
06/04/2006	A través de la Superintendencia de Transporte el Gobierno quiere regular pasajes tras superar para de los “floterios”. Los choferes dieron plazo al Pde Ejecutivo hasta el próximo martes, cuando un ampliado nacional definirá nuevas formas de presión. Por otro lado, el Servicio de Impuestos Nacionales SIN, informó que las 177 empresas de flotas que están inscritas en el Sistema Integrado Tributario SIT pasarán al Régimen General automáticamente y desde el 1 de mayo deberán emitir facturas, caso contrario, serán clausuradas.	
07/04/2006	Los choferes aceptan regulación de tarifas si suben los pasajes y además quieren que la emisión de facturas sea para propietarios de dos o más buses.	
07/04/2006	Desde el 2 de mayo quienes no emitan factura por los boletos vendidos no podrán emprender viaje, para ello la Unidad Operativa de Tránsito realizará un estricto control	

14/04/2006	Ayer el personal de El Servicio de Impuestos Nacionales capacitó e informó a los transportistas sobre el cambio de régimen al que deberán inscribirse.	
18/04/2006	El Gobierno y los transportistas conformaron una comisión de trabajo. Los choferes aceptan la tributación de quienes tienen más de dos flotas y el Gobierno analizará cada uno de los pliegos del este sector.	
28/04/2006	La negociación entre el Gobierno y los transportistas se rompió ayer. Los choferes abandonaron molestos la reunión y anunciaron que no extenderán facturas, mientras el Poder Ejecutivo advirtió que aplicará la ley contra quienes no cumplan las obligaciones tributarias.	
29/04/2006	Impuestos Nacionales empezará el 1 de mayo con sendos operativos en las terminales de buses, exigiendo que las empresas de transporte interdepartamental e internacional emitan facturas a los pasajeros,; esta labor se la realizará en coordinación con la Policía Nacional.	
02/05/2006	Los choferes paralizan actividades desde ayer, ratificando que no emitirán facturas por su servicio y el Gobierno dice que no cederá en su decisión de que las empresas de transporte interdepartamental deben facturar y pagar impuestos.	
03/05/2006	El SIN amenaza con clausuras y juicios penales, y los choferes responden a esto con el anuncio de otras medidas.	
	Los transportistas se reunirán el viernes en Cochabamba y podrían declarar un paro de 48 horas a nivel nacional	
04/05/2006	Choferes de flotas iniciaron huelga de hambre en contra de los dueños de flota, quienes no ceden.	
	Se anuncia el fin del monopolio pero continúa el paro nacional. Por otra parte, el Gobierno convocó nuevamente ayer a los propietarios de buses a retomar el diálogo para superar el conflicto.	
06/05/2006	Los transportistas declaran paro de 48 horas ante debilidad de su protesta y no descartaron radicalizar las medidas de presión con un paro indefinido.	
	El SIN informó que hasta la tarde de ayer, 24 empresas de transporte se inscribieron en el Régimen General y emiten facturas a los pasajeros.	
07/05/2006	Tras casi una semana del repliegue de los buses por orden de los dueños, el sector se encuentra cercado por la falta de repercusión de la suspensión de viajes, la aparición de nuevas compañías inscritas en el Régimen general, el transporte libre que accedió a emitir facturas, el desmarque de algunos de sus socios y de los choferes asalariados que anunciaron la creación de una nueva federación	
11/05/2006	Los transportistas confederados no lograron ponerse de acuerdo en definir la fecha del paro nacional de 48 horas y declararon un cuarto intermedio en su ampliado hasta el día de hoy, cuando volverán a reunirse en horas de la mañana	
13/05/2006	Se cae la huelga de los "floteros", llegando a ponerse en duda el paro nacional de transporte, por otra parte, el Gobierno intervino las terminales de buses.	
17/05/2006	Gracias a que ambos sectores cedieron en sus posiciones para retomar el diálogo, hoy se firmará el acuerdo final con el cual los choferes levantarán el paro y aceptarán emitir facturas.	
03/05/2007	Los transportistas del sector pesado bloquearon hoy las salidas e ingresos de las ciudades reclamando la anulación de DS 28988 que transfiere del régimen simplificado al régimen general a este sector.	DS 28988

04/05/2007	Hoy crece el bloqueo en cinco regiones del país, además que la interrupción de las salidas de las ciudades se extenderá hoy a las calles, logrando que las medidas de sector se radicalicen.	
05/05/2007	Luego de dos días de bloqueo en los accesos de distintas ciudades y tras haber perjudicado el normal desarrollo de varias actividades, el transporte pesado suspendió sus medidas de presión después de acordar con el Gobierno ampliar los descargos para la cancelación del IVA.	

\*Fuente: Diario Correo del Sur de los años 2004 a 2009

### **Análisis de los cambios del Impuesto al Valor Agregado y sus efectos en los distintos campos de su aplicación.**

Con el propósito de ampliar la cantidad de contribuyentes y recaudar mayores impuestos para el país, en el marco de lo dispuesto en el Decreto Supremo No 28522 de 17 de diciembre de 2005 y el Decreto Supremo No 28585 de 17 de enero de 2006, cambiaron de régimen tributario a los sujetos pasivos que realicen la actividad de transporte interdepartamental y/o internacional de transporte de pasajeros y carga, es decir se les cambian del Sistema Tributario Integrado (STI) al régimen general, en consecuencia están obligados a emitir facturas habilitadas por el Servicio de Impuestos Nacionales, a partir del 1 de mayo de 2006.

El Decreto Supremo No 28988 de 29 de diciembre de 2006, determina una nueva forma de liquidación y pago del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas – IUE, para aquellas personas naturales que prestan servicios de transporte interdepartamental de pasajeros o carga, afiliados o no a líneas sindicales y que tengan registrado a su nombre más de dos vehículos automotores.

Se establece que las personas naturales y líneas sindicales, deberán pagar anualmente por vehículo automotor un monto de Bs2.500.- (Dos Mil Quinientos 00/100 Bolivianos) por concepto de Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas – IUE.

Estos decretos que les obligan a emitir facturas, una vez conocidos ocasionaron que los choferes del transporte interdepartamental comenzaran una serie de medias como el paro y el cierre de todas las terminales del país.

Después de una serie de negociaciones con el Gobierno a fines de marzo del 2006, logran que se emita un decreto con el cual se suspende el IVA a los transportistas de carga pesada por carretera.

Y en estas mismas fechas el Gobierno busca diálogo con los transportistas interdepartamentales y/o internacionales para que emitan factura, ya que las 248 flotas que operaban en ese momento sólo tributaban 14.878Bs., cuando en realidad deberían pagar 18 millones de bolivianos anuales y formar parte del régimen general.

A principios de abril del 2006, la confederación sindical de chóferes de Bolivia continuó ratificando una serie de paros, en contra de la decisión del Gobierno, que dispuso mano dura para los empresarios del transporte que no quieran emitir facturas.



Por otro lado el Servicio de Impuestos Nacionales informó, que las 177 empresas de flotas que estaban inscritas en el sistema integrado, pasarán automáticamente al régimen general, para que desde el 1 de mayo empiecen a emitir facturas, caso contrario, serán clausuradas, a partir de esto los choferes aceptan la regulación de tarifas pero con la condición de incrementar los pasajes y además pidieron que la emisión de facturas sea para propietarios de dos o más buses.

El Sistema Tributario Integrado, según la norma en vigencia, sólo debería cobijar a las personas naturales que sean dueñas de dos vehículos como máximo.

Hasta el 5 de mayo existían 24 empresas de transporte que se inscribieron al régimen general y que comenzaron a emitir facturas a los pasajeros.

Tras la inscripción de nuevas compañías en el régimen general, el desmarque de algunos de sus socios y de los choferes asalariados que anunciaron la creación de una nueva federación, hizo que se debilita y caiga la huelga de los “floteros”, llegando a ponerse en duda el paro nacional de transporte, por otra parte el Gobierno intervino las terminales de buses.

El 13 de mayo gracias a que ambos sectores cedieron en sus posiciones para retornar al diálogo, se firmó el acuerdo final con el cual los chóferes levantaron el paro y aceptaron emitir facturas. Entre mayo y noviembre de 2006, las empresas de transporte interdepartamental de pasajeros y carga aportaron con 9,7 millones de bolivianos al fisco por concepto del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto a las Transacciones (IT).

Esta recaudación se debió a la labor que desempeña el Servicio Nacional de Impuestos, que informó continuamente que funcionarios de fiscalización y/o los fedatarios de Impuestos Nacionales en cualquier momento hacían visitas sorpresas a las empresas de transporte interdepartamental para verificar el cumplimiento de la emisión de facturas.

En el período mayo-noviembre, Cochabamba fue la ciudad donde se registró la mayor recaudación de este sector con un monto de Bs 4,9 millones de bolivianos, esto debido a que gran número de empresas de transporte tiene su domicilio fiscal en dicho distrito.

**Tabla 11.9** Impuesto al valor agregado (IVA) y sus efectos en la minería

Fecha	Detalle	Ley o decreto
20/03/2006	Los empresarios mineros rechazan propuesta para excluir devolución del IVA. La Comisión de Desarrollo Económico de la Cámara de Diputados presentará hoy al pleno cameral una propuesta para que se excluya la devolución del IVA y del gravamen arancelario para los hidrocarburos, metales y minerales. Los mineros anuncian que esta medida originará que muchas empresas dejen de invertir en el país	
24/05/2006	La comisión tripartita del Gobierno, las federaciones y cooperativistas suscribieron el acuerdo final por el que convienen que el Impuesto Complementario a la Minería ICM no sufra cambios en su estructura, por su capacidad de mantener vivas las operaciones mineras en distintas épocas. El argumento central es que el actual ICM da continuidad a las operaciones en periodos de precios bajos y proveen ingresos a favor de los departamentos en periodos de precios bajos e intermedios y ser altamente recaudadora en escenarios de precios elevados.	

25/05/2006	El Gobierno está dispuesto a garantizar estabilidad tributaria a las empresas que desarrollan actividades en el sector minero, siempre y cuando acepten la cancelación de un 5% adicional al Impuesto sobre las utilidades de las empresas IUE.	Código de Minería actualizado
29/01/2007	Los mineros y cooperativistas se oponen de forma rotunda a la intención del Gobierno. Los cooperativistas inician hoy “La madre de las batallas” contra el Gobierno Nacional con la finalidad de frenar el anunciado incremento del Impuesto Complementario a la Minería ICM	
29/01/2007	El presidente Evo Morales defendió ayer domingo la propuesta de su Gobierno para incrementar el ICM bajo la lógica con la que condujo el proceso de nacionalización de los hidrocarburos. La propuesta del Gobierno para modificar este Impuesto está en anteproyecto de Ley que establece la anulación de la acreditación entre el ICM y el tributo a las utilidades de las empresas, que según las autoridades favorecía a las compañías medianas y grandes.	
23/06/2008	Luego de nueve jornadas de movilización con el cerco y posterior toma de instituciones, los mineros esperan al Gobierno bajo la amenaza de más movilizaciones para regularizar el cobro del impuesto al Valor Agregado IVA.	

\* Fuente: Diario Correo del Sur de los años 2004 a 2009

Los impuestos no son solamente instrumentos para mejorar los ingresos fiscales, sino también pueden ser elementos restrictivos y controladores de los recursos, tanto renovables como no renovables.

El SIN, por medio de proyectos transitorios brinda a la ciudadanía boliviana lecciones y controles sobre el pago de impuestos, a continuación se muestra como el grupo de fedatarios (funcionarios contratados por el SIN) logran controversias y efectos sobre los contribuyentes y la sociedad en si.

**Tabla 11.10** Proyectos y políticas del sin para la no evasión y elevar las recaudaciones tributarias

Fecha	Detalle	Ley o decreto
09/10/2005	Los fedatarios soportan presiones, ya que el control de la emisión de facturas es una tarea dificultosa. Entre agosto y septiembre, clausuraron 506 establecimientos comerciales y lograron que 692 infractores paguen una multa por el monto omitido en La Paz.	Art. 170 del Código Tributario
17/12/2005	Gracias al trabajo de los fedatarios el Servicio de Impuestos Nacionales recaudó más impuestos, además contribuyó a que muchos negocios extiendan la factura antes que la pida el cliente, creándose así una conciencia tributaria.	
27/12/2005	Los fedatarios recorren Bolivia y en cualquier momento pueden llegar a las distintas ciudades. Los primeros resultados de la ejecución del programa son satisfactorios, la razón de la conciencia ciudadana de emitir y exigir facturas es cada vez más consciente.	
28/12/2005	El servicio de Impuestos Nacionales, a través del proyecto Fedatarios, intervino más de 1.500 comercios por no emitir facturas. De todos, el 80% optó por acogerse al beneficio de la convertibilidad, que consiste en pagar diez veces el valor de la factura omitida, y el resto de negocios fue clausurado. En cuatro meses en la escala nacional se llegará a 3.500 intervenciones.	

01/01/2006	<p>Descubren formas de evasión en los regímenes especiales. Los transportistas y gremialistas utilizan el “mecanismo de fraude” para no pagar impuestos ni emitir facturas. Las personas con seis vehículos en el servicio público, registran dos a su nombre y los otros cuatro a nombre de hermanos y familiares.</p> <p>El plan económico del presidente Evo Morales, señala que para corregir distorsiones en el pago de tributos se establecerán nuevas escalas de capital de operación y categorías de los regímenes especiales, bajo el principio de capacidad productiva.</p>	Inciso d) del Artículo 8 de la CPE
30/01/2006	Tras los resultados del año pasado el SIN planea reforzar control de fedatarios. Dos proyectos nacionales se constituyen en los desafíos que la administración del SIN deberá ejecutar y acompañar en lo que va la gestión 2006. Entre ellos, destaca el reforzamiento del control de fedatarios en la misión de facturas, cuyo trabajo logró aumentar las recaudaciones el año pasado.	
07/02/2006	La Federación de Microempresarios, contribuyentes del régimen general solicitó la suspensión de las acciones de los fedatarios y dio un plazo de 180 días al Gobierno y al Poder Legislativo para que levanten un estudio de contribuyentes, cuyo fin será ampliar el universo de aportantes.	
11/02/2006	La mañana de ayer, la Federación de Microempresarios Contribuyentes del Régimen General realizó una marcha por las calles, que terminó con el bloqueo de las mismas. Los manifestantes pidieron que los fedatarios dejen de operar, los acusaron de inducir a los propietarios y administradores de establecimientos comerciales a cometer el delito de no emisión de facturas.	
17/04/2006	La labor de los fedatarios eleva las recaudaciones de impuestos. El mes pasado, la Distrital de Sucre percibió 1,6 millones de bolivianos más que febrero y, de enero a marzo ese índice se incrementó en un 25%.	
15/12/2006	En menos de tres horas los fedatarios intervinieron 132 negocios y clausuraron 55 comercios en la ciudad de Sucre. Los afectados salieron en protesta y convocaron para hoy a una marcha contra estos funcionarios del Servicio de Impuestos Nacionales.	
20/12/2006	El SIN niega acuerdo con microempresarios y mantiene sanciones. La Gerencia del SIN aseguró que los fedatarios en ningún momento llegaron a un acuerdo con los microempresarios para anular las actas de infracción de los comercios que fueron objetos de clausura, hace algunos días. Esta declaración surge luego de que la presidenta de la Federación de Microempresarios de Chuquisaca, Martha Gómez, informara sobre un convenio con la Gerencia Nacional de Fiscalización y la Gerencia Regional del SIN, en el que se habría acordado dejar sin efecto las actas de clausura y, al mismo tiempo, abrir inmediatamente las actividades económicas.	
05/09/2007	En Impuestos Nacionales detectan que ganaderos tributan como “chicos”. La federación de ganaderos de Santa Cruz Fegasacruz aseguró que cada afiliado debe responder por el cumplimiento de sus obligaciones e instó al fisco a averiguar las supuestas sospechas de irregularidades	
27/09/2007	Los fedatarios se encuentran en Sucre y ayer clausuraron nueve negocios tras un certero operativo contra quienes se resisten a emitir notas fiscales por cada venta realizada.	

\*Fuente: Diario Correo del Sur de los años 2004 a 2009.

Un fenómeno importante en nuestra economía es el grado de evasión tributaria existente, que imposibilita el logro de mayores ingresos fiscales, además de generar una brecha de competitividad entre los sectores afectados y no afectados a impuestos.

El fenómeno de la evasión responde a una serie de factores<sup>3</sup>: el extenso sector informal que existe en nuestro país, cuya extensión varía año tras año, que hace a los individuos ser más reacios a contribuir recursos al fisco; y, pesar de importantes avances las carencias que todavía subsisten en la administración tributaria, añadiendo a falta de educación y la poca conciencia tributaria.

A su vez, el tamaño del sector informal responde a los siguientes tres aspectos:

- La carga de impuestos
- Las regulaciones al mercado laboral
- La eficiencia del sector público.

Muchas veces la carga tributaria es alta, representando los impuestos como un obstáculo para emprender actividades formales.

## **Análisis de acontecimientos económicos generados en Bolivia durante las gestiones 2005-2009**

### **La inflación**

**Tabla 11.11** Inflación anual y mensual 2005-2009

MES	2005	2006	2007	2008	2009
Ene.	1,37	0,40	1,43	1,09	0,36
Feb.	0,05	0,31	0,83	2,62	-0,07
Mar.	0,16	-0,28	0,30	0,97	-0,49
Abr.	-0,38	0,14	-0,26	0,74	-0,43
May.	0,67	0,84	0,45	1,87	-0,18
Jun.	1,54	0,62	0,85	1,26	0,20
Jul.	-0,46	0,56	2,68	0,46	-0,20
Ago.	0,35	0,19	1,59	0,65	0,62
Sep.	0,15	0,08	0,19	0,88	0,11
Oct.	0,37	0,47	1,25	0,18	0,32
Nov.	0,44	0,75	1,23	0,13	-0,19
Dic.	0,56	0,75	0,63	0,43	0,23
PROM. ANUAL	5,40	4,28	8,70	14,01	3,35
ACUMULADO	4,91	4,95	11,73	11,85	0,26

\*Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) Anexo Gráfico N° 3

### **2005**

La inflación el 2005 tuvo una subida de 0.28 puntos con relación a la gestión 2004, esta cifra es una de las más altas registradas desde 1997, registrando un mayor índice el mes de junio con 1.54%, seguida de enero con 1.37%.

<sup>3</sup> Larraín B, Felipe, Política Fiscal y Rol del Estado en Latinoamérica., 2001. Pág. 15.

El mayor índice de este año, en el mes de junio, se debió a los conflictos sociales y bloqueos que terminó con la renuncia del Presidente Mesa; de la cifra de 1.54 puntos, 0.92 puntos porcentuales se debieron al incremento en precios de los productos más sensibles a bloqueos; 0.54 puntos porcentuales debido al incremento de precios en Productos Agrícolas y 0.38 puntos porcentuales a incrementos en Alimentos Elaborados.

## 2006

La tasa de inflación de los últimos 12 meses fue del 4,95%, es decir 0,04 puntos porcentuales más que la observada hasta finales de 2005. Se puede destacar que dicha cifra se encuentra dentro de la banda establecida como meta por el Banco Central de Bolivia, entre el 3% y el 5%.

Se tuvo como mayor índice el mes de mayo con 0.84%. Los precios del grupo de alimentos y bebidas acusaron el mayor incremento, superando incluso a la tasa de inflación. Asimismo, tanto la inflación acumulada de los bienes transables hasta noviembre de 2006 como la de los últimos 12 meses, un 4,8% y un 5,5%, respectivamente, superó a la de bienes no transables, un 3,7% y 4,2%.

Aunque la inflación fue mayor que el 2005, la inflación pudo controlarse con la contribución del ahorro que se generó por parte de las familias y del propio Gobierno.

La actividad económica interna, este año fue más dinámica, en línea con la recuperación de la demanda agregada. Mientras que el progresivo aumento del crecimiento observado hasta el 2005 se basaba en la mayor actividad del sector de hidrocarburos, en el primer semestre de este año fue fundamental la contribución de la minería, la agricultura y la industria manufacturera.

## 2007

Pese a que se había previsto una inflación de 3.7% para este año, pero los datos obtenidos ya en el mes de julio fue de 2.68% y en agosto a 6%, entonces Bolivia cerró el 2007 con una inflación de 11,73%, el triple de lo pronosticado a principios de gestión por el Gobierno del presidente Evo Morales, según el informe oficial difundido por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE). La última vez que Bolivia registró un índice tan alto fue en 1991, cuando alcanzó 14,5%.

Una de las causas para esta alta tasa de inflación fue el incremento de los salarios y del gasto público, también se registró este año un gran incremento de los ingresos del país por el volumen de las remesas provenientes del exterior y del ingreso de circulante por la cooperación venezolana, lo que generó una mayor disponibilidad de efectivo en la economía boliviana. Además se debe agregar a estos la consecuente subida de precios, efecto del fenómeno de El Niño, que a principios de 2007, produjo inundaciones en gran parte del país, ocasionando pérdidas en producción agrícola y ganadera; que a fines de año se vieron agravadas por el fenómeno de La Niña, que produjo sequías en otras regiones productoras.

A todo esto se sumaría el superávit en las cuentas fiscales, debido a una mayor carga tributaria aplicada a las empresas petroleras, desde 2005, y al incremento de los precios de exportación de gas natural a Brasil y Argentina, que se han traducido en una mayor entrada de recursos, pero sin un correlato en términos de inversión y diversificación de la economía, sino más bien en un aumento del gasto corriente, lo que incide directamente en la inflación.

El Gobierno y el BCB tomaron medidas para controlar la masa monetaria y bajar los precios de algunos productos básicos, entre estas medidas se tuvieron la aprobación de dos decretos para permitir la importación con arancel cero de varios artículos de primera necesidad y restringir las exportaciones de granos y carne de res, productos que tuvieron la mayor incidencia en el índice inflacionario de octubre. Además, comenzó a ejecutar un plan para abastecer directamente de carne de res a los mercados, aun así estas medidas no lograron revertir las tendencias, y la inflación acumulada a noviembre llegó al 11,02%, la tercera inflación más alta de América Latina y el Caribe después de Venezuela y Nicaragua (CEPAL)

## **2008**

El Banco Central de Bolivia había fijado una tasa de inflación del 12% para el 2008, tasa cercana a la que se tuvo este año 11.85% .

La inflación alcanzó su pico máximo en el mes de junio cuando llegó a 17,3%, pero en el segundo semestre las políticas implementadas por el Gobierno impactaron para su paulatino descenso hasta llegar en diciembre a 11,8 por ciento.

Esta alta tasas de inflación se debe principalmente al incremento de los precios de los alimentos debido a varias razones, por ejemplo este año se tuvo efectos ocasionados por el fenómeno climatológico “La Niña, que provocó varias inundaciones en el oriente del país. Otra causa importante fueron los continuos problemas sociales que atravesó el país, (bloqueos, paros) que afectaron el normal tránsito de los alimentos de un departamento a otro.

## **2009**

Para este año se esperaba una desaceleración económica que traería como consecuencia un decremento en este índice a 9.5%, esto debido a la crisis financiera mundial que ya desde 2008 estaba trayendo sus consecuencias al país y para ello se tomó algunas previsiones para evitar mayores impactos.

Bolivia tuvo un menor crecimiento económico este año debido a causas como la disminución del comercio exterior, (decremento de las exportaciones, crisis económica mundial, caída de los precios internacionales de nuestros productos de exportación). Estos hechos tuvieron consecuencia en la inflación del país, que tuvo una disminución muy súbita, pues entre los meses de febrero a mayo se tuvo una inflación negativa (Marzo -0.49%), esto debido a la baja de precios en alimentos y bebidas no alcohólicas, Los precios que bajaron más son los de la carne de pollo y de la papa. Por contra, los precios que subieron fueron los del tomate, queso, transporte y alquiler de la vivienda.

Además para este año se implementaron algunas políticas monetarias por parte del BCB para contrarrestar la alta inflación del país, por ejemplo programas de seguridad alimenticia y combate a la especulación implementados por el Órgano Ejecutivo; y políticas de regulación monetaria y apreciación cambiaria aplicada por el BCB antes de que la crisis internacional afecte a la región.

La contracción de la liquidez, que constituye un esfuerzo inédito en las décadas recientes ampliando la venta de títulos, inclusive al público en general, redujo las presiones inflacionarias internas, pero al mismo tiempo implicó un incremento temporal de la deuda interna del BCB. La apreciación cambiaria permitió atenuar la inflación importada. Además, el BCB acentuó el uso de la Unidad de Fomento de Vivienda (UFV) como instrumento que, al proteger de la variación de precios, dinamizó el ahorro en un contexto de inflación. (estabilidad monetaria, cambiaria y financiera, la contribución del Banco Central de Bolivia 2006 Y 2009)

### Deuda externa e interna

Bolivia no genera suficientes ingresos para financiar sus gastos; por tanto, recurre permanentemente al endeudamiento para cubrir el déficit fiscal, por lo que será importante diseñar una estrategia:

En el caso del financiamiento externo, el país debe acceder a donaciones y créditos externos concesionales, y evitar, en lo posible, créditos caros con acreedores como la CAF.

En lo que respecta a deuda interna, tomar medidas inmediatas para aliviar al TGN de la carga que significa el gasto en pensiones.

Una mayor generación de ingresos fiscales, a través de una reforma tributaria que implique ampliar el universo tributario, reducir la evasión, crear un impuesto a la riqueza, además de restringir los subsidios sólo a los más pobres.

**Tabla 11.12** Variación de la deuda pública 2005-2009 (en millones de dólares)

	2005	2006	2007	2008	2009
Deuda Pública Total	7113,2	5915	5787	6459,4	8366
Deuda Pública Interna	2172,4	2675	3645	4237,5	5528
Participación %	30,5%	45,2%	63,0%	65,6%	66,1%
Deuda Pública Externa	4940,8	3240	2142	2221,9	2838
Participación %	69,5%	54,8%	37,0%	34,4%	33,9%

\*Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCB. Anexo Gráfico N°4

### 2005

El incremento en la deuda pública total se explica por el incremento en 223.2 millones de dólares del 2004.

El valores nominales la deuda pública total representa el 75% del PIB de este año, pero debido a la concesionalidad y al alivio que se tuvo bajo la iniciativa HIPC, el valor presente neto de esta deuda representa el 46.4% del PIB y la deuda pública externa el 23.5% del mismo.

Bolivia es un país HIPC que posee deuda externa con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. El primero representa 4.9% y el segundo 33.7% del saldo de la deuda externa al 31 de diciembre de 2005.

En 2005 la factura por el pago de la deuda interna y externa superó el presupuesto de salud y educación ya que para esto el Gobierno destinó menos de 1.000 millones de dólares, pues Bolivia tuvo que pagar 1.036 millones de dólares en esta gestión, este monto también superó el total de la inversión pública que fue de 650 millones de dólares.

Otro parámetro que explica el peso del servicio de la deuda pública es que, el 2005, representó el 34% de los ingresos fiscales y el 11% del Producto Interno Bruto (PIB).

## **2006**

Este año, Bolivia fue beneficiada con programas de alivio de deuda, como las condonaciones y reprogramaciones que se dio a los países HIPC (Países Pobres Altamente Endeudados) que tienen deudas con el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Africano de Desarrollo.

Aun así la deuda total se mantuvo alta, esto a causa del incremento de los nuevos créditos externos e internos contratados por el Gobierno.

Se debe tomar en cuenta también que el incremento de la deuda pública interna significó un crecimiento del 15% del total de la deuda, la causa principal para esto es la emisión de títulos de valor colocados en el mercado interno y Bonos del TGN colocados en las AFPs

El 65% del pago correspondió a la deuda interna y el 35% restante a la deuda externa. Este crecimiento en el servicio de deuda se debe a:

Deuda externa: A las contrataciones en condiciones no concesionales (deuda cara), con altas tasas de interés y plazos de vencimiento relativamente cortos, como es el caso de la Corporación Andina de Fomento (CAF), cuyo servicio de deuda representó, el 2005, casi la mitad del total pagado por deuda externa.

Deuda interna: A la emisión de Bonos del Tesoro General de la Nación (TGN) colocados en las AFP para el financiamiento del déficit provocado por la Reforma de Pensiones.

## **2007**

La deuda externa del país se redujo considerablemente este año, esto debido a las condonaciones. La deuda externa está destinada a financiar programas y proyectos del sector público, como ser infraestructura de caminos, y es el Tesoro General de la Nación el que asume el pago de esta deuda en un 82% del total.

El principal acreedor de Bolivia es la Corporación Andina de Fomento (CAF) con un 39%, después el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) 21%, Banco Mundial (BM) con el 12%, Brasil y España cada uno con 6%, Venezuela 3% y un 13% otros acreedores. El Fondo Monetario no aparece en esta lista, pues el país no tenía una cuenta corriente pendiente.



En cambio la deuda interna tuvo un incremento de casi 900 millones de dólares, de los que un 77% corresponden a Operaciones de Mercado Abierto (letras del tesoro) y el otro 33% a créditos obtenidos de las AFPs, esto generó una mayor disponibilidad de recursos al Gobierno Central.

Según un estudio de Jubileo, este aumento fue una medida utilizada para evitar una mayor inflación; debido a que se tuvo una mayor disponibilidad de recursos, el consumo tuvo un incremento y esto tuvo como resultado el alza de los precios, entonces el Banco Central de Bolivia emitió más Letras del Tesoro, medida para retirar dinero de circulación.

El otro factor para este incremento fueron los recursos que el Tesoro General de la Nación (TGN) se presta de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), para pagar la renta de los jubilados del anterior sistema.

## 2008

Según el informe del Banco Central de Bolivia, los primeros dos meses de 2008, la deuda interna tuvo un crecimiento sorprendente de 4.210 millones de dólares, esta deuda creciente que tiene el Estado con las AFPs (deuda de 1.584 millones de dólares, con un interés arriba del 8%) y con los bancos y entidades privadas nacionales se debió a que éstas compraron títulos y valores públicos (deuda de 1.686 millones de dólares, y se les pagaba un interés que oscilaba entre los 13%). Al contrario de la deuda externa, la interna tiene un pago forzoso, los intereses son mayores y no existe ninguna clase de condonación para ella, entonces es la que pone a la economía boliviana en situaciones más frágiles.

Este crecimiento colosal de la deuda pública interna genera una fuerte presión sobre las finanzas públicas nacionales. Según los cálculos de la Fundación Jubileo, cada día, en promedio, el Estado boliviano eroga casi dos millones y medio de dólares para pagar el capital y los elevados intereses de esta deuda.

Se estima que para el 2008 el pago de la deuda interna fue más de 700 millones de dólares, misma cantidad de recursos que el Gobierno utiliza para cubrir las necesidades básicas de la población con la construcción de caminos, escuelas, hospitales, servicios básicos de agua y otras necesidades vitales para la población.

En el caso de la deuda externa, ésta también tuvo un incremento, aunque en menor medida que la interna; se contrataron nuevos préstamos que sobrepasaron los 1.200 millones de dólares, de los cuales los créditos bilaterales son casi el 55% y el otro 45% son de fuentes financieras multilaterales. Las tres principales fuentes fueron: CAF, BM y BID.

De éstas la Corporación Andina de Fomento (CAF) tiene mayor participación con el 39% del total; el segundo mayor acreedor bilateral de Bolivia fue el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) con 19%. El Banco Mundial (BM) ocupó el tercer puesto como prestamista de Bolivia con el 12%.

El mayor acreedor bilateral de Bolivia fue Venezuela con el 9% del total nacional, con un monto de 226,5 millones de dólares. Luego está Brasil con 5% que es igual a 114 millones. Los créditos de España corresponden al 4% del total de la deuda externa, con \$us 106,5 millones. La República Popular China el 3%, igual a 79,5 millones. Bolivia adeuda a Alemania 56,5 millones de dólares, a Corea 17,2 millones, a Francia 10,1 millones y a Italia 9,9 millones.

Del total de fondos desembolsados, \$us 408 millones, la Administradora Boliviana de Carreteras recibió el mayor monto, \$us 169,7 millones, que corresponden al 41%. Sigue el Ministerio de Hacienda con \$us 105,9 millones, es decir 25,9%.

El total de la deuda pública, según el Banco Central de Bolivia, equivale a la totalidad de las reservas internacionales de Bolivia o a siete años de inversión pública; esto quiere decir que en términos per cápita, cada boliviano, incluidos los niños, tenemos una deuda de 650 dólares, 430 para los acreedores internos y 220 para los organismos internacionales y otros países.

## 2009

El Banco Central de Bolivia mostró datos sobre el monto de la deuda interna del sector público no financiero (SPNF) es de 2.986 millones de dólares y el de la deuda interna del BCB de 2.542 millones de dólares.

El BCB ve necesario diferenciar la deuda del sector público no financiero de la deuda del BCB. La primera es deuda que por lo general contrae el Gobierno para financiar gasto corriente o inversión pública. Su incremento en los dos últimos años fue de alrededor de 400 millones de dólares, principalmente para financiar el costo de la Reforma de Pensiones.

La deuda se origina en operaciones de mercado abierto para fines de regulación monetaria con el propósito de controlar la inflación y se puede observar que esta deuda ha tenido un crecimiento muy significativo en la economía del país, pues el Gobierno es el principal adeudado con la sociedad boliviana. Es casi antagónico el hecho de que este año se haya tenido una gran cifra de las reservas internacionales, pero nuestra deuda cada día es más alta.

## Balanza comercial

Tabla 11.13

RESUMEN DE BALANZA DE PAGOS							
(En millones de dólares)							
	Millones de dólares					Variación %	
	2005	2006	2007	2008	2009*	2008	2009p
<b>Cuenta corriente</b>	<b>622</b>	<b>1.318</b>	<b>1.591</b>	<b>2.015</b>	<b>809</b>	<b>26,6</b>	<b>-59,8</b>
Bienes, servicios y renta	38	495	325	731	-404	124,8	-155,3
Balance comercial de bienes	457	1.060	1.004	1.467	470	46,2	-67,9
Balance comercial de servicios	-42	-168	-189	-200	-209	-5,9	-4,4
Renta neta	-376	-397	-489	-536	-665	-9,6	-24,1
Transferencias unilaterales otes.	584	822	1.266	1.284	1.213	1,4	-5,5
Oficiales	-307	294	229	195	195	-14,6	-0,3
Privadas	277	528	1.038	1.089	1.018	4,9	-6,5
<b>Cuenta capital y financiera</b>	<b>204</b>	<b>303</b>	<b>472</b>	<b>378</b>	<b>133</b>	<b>-19,8</b>	<b>-64,8</b>
Transferencias de capital	9	1.813	1.180	10	33	-99,2	242,3
Inversión directa	-291	278	362	508	418	40,1	-17,6
Inversión de cartera	-153	25	-30	-208	-186	-595,9	10,5
Otro capital	639	-1.813	-1.041	69	-132	106,6	-291,3
<b>Errores y omisiones</b>	<b>-323</b>	<b>-105</b>	<b>-111</b>	<b>-19</b>	<b>-405</b>	<b>82,6</b>	<b>-2.008,9</b>
<b>SALDO EN BALANZA DE PAGO</b>	<b>504</b>	<b>1.516</b>	<b>1.952</b>	<b>2.374</b>	<b>537</b>	<b>21,6</b>	<b>-77,4</b>

FUENTE: elaboración propia en base a cifras del Banco Central de Bolivia.  
p: preliminar.

## 2005

Hay que destacar que nuestras exportaciones tuvieron un incremento valorativo, puesto que en realidad nuestro país estuvo beneficiado por el incremento en los precios de muchos de nuestros productos de exportación como los hidrocarburos, los minerales y otros bienes

Por su parte, las importaciones CIF de bienes se incrementaron 26% en 2005 (458 millones de dólares más que el 2004), habiéndose experimentado aumentos en las tres categorías más importantes: bienes de consumo (22,3 por ciento), intermedios (28,2) y de capital (18,5 por ciento). Esta situación fue el resultado de la implementación de algunos proyectos mineros importantes y de la recuperación de la actividad económica interna.

Con relación a los flujos comerciales por zonas económicas, hubo un incremento del superávit en la relación comercial entre Bolivia con el Mercosur de 59,2 millones a 359,7 millones de dólares, por las mayores exportaciones de hidrocarburos a Argentina y Brasil.

Con la Comunidad Andina, disminuyó el saldo comercial positivo en 95,8 millones de dólares, principalmente por menores exportaciones de soya a Perú y Venezuela, que no se compensaron con ventas a Colombia, así como por el incremento de las importaciones de Perú y Venezuela. En el caso de este último país, debido a las mayores importaciones de diesel.

De esta manera, como resultado de los saldos excedentes observados, se registró una importante ganancia de Reservas Internacionales, tanto del BCB como de los bancos del sistema.

## 2006

El 2006 nuestra balanza de pagos triplicó la cifra del 2005, este resultado se debe más que todo al gran incremento que se registró en nuestra balanza comercial, puesto que nuestras exportaciones alcanzaron 3.785 millones de dólares, casi el doble del 2005, esto se debe a que los principales productos de exportación del país son los hidrocarburos, Minerales e industria manufacturera.

Los principales productos que explicaron esta variación positiva el año 2006 fueron minerales como el zinc ( con un crecimiento de 172.69%), plata (84.76% de crecimiento), Gas natural (53.86% de crecimiento) y Combustibles(Petróleo) 7,63%.

Además, los acuerdos de exportación con países como Japón, Argentina y Brasil tuvieron un gran crecimiento, estos tres países representaron el 57% de las exportaciones totales.

De igual manera, las exportaciones destinadas a países de la UE crecieron en 40,08%, al Mercado Común del Sur en 37,71% y a la Comunidad Andina en 29,02%.

Por su parte, las importaciones bolivianas alcanzaron \$us 2.820 millones en el año 2006, monto mayor en \$us 476 millones lo que significaría un incremento en 20,34% respecto a la gestión 2005. Este comportamiento se debió principalmente, al crecimiento en la importación de Equipo de Transporte, Piezas y Accesorios 38,39%.

Otra causa importante para este superávit fue el cambio de tributación del sector de hidrocarburos. En política fiscal, los mayores ingresos por cambios impositivos en el sector de hidrocarburos y la eficiencia en las recaudaciones permitieron un beneficio estimado del 5% del PIB al final de este año.

## 2007

El 2007 la balanza de pagos volvió a tener superávit, éste es histórico ya que representó más del 11% del PIB, esto debido al incremento de los ingresos por los intereses recibidos de las reservas internacionales; durante el periodo analizado ascienden a 208,7 millones de dólares. La exportación de minerales, y de soya y sus derivados contribuyeron positivamente a la balanza de pagos, gracias al incremento de los precios, ya que los volúmenes de las exportaciones de ambos bajaron.

Este resultado fiscal y la liquidez en moneda extranjera atribuida al comportamiento del sector exportador y a medidas fiscales, monetarias y cambiarias, permitieron una importante acumulación de las reservas internacionales netas del BCB.

Además esta mejora se debió al mayor ingreso proveniente de la migración de las empresas extranjeras a los nuevos contratos de hidrocarburos que proporcionaron a Bolivia una mayor renta gasífera (cerca del 9.7% del PIB). Aunque también han crecido otros ingresos gubernamentales. Se ha frenado el crecimiento del gasto corriente, incluyendo las alzas de sueldos y salarios (aunque ha habido un alza del salario mínimo privado de 5%)

## 2008

La cuenta corriente registró un superávit de 1.591 millones de dólares, este resultado se debió principalmente al aumento de las exportaciones y las remesas de emigrantes y los menores egresos de la cuenta renta.

Las exportaciones de bienes FOB tuvieron un crecimiento de 50,1%, éstas fueron impulsadas principalmente por las mayores ventas externas de minerales 70%, hidrocarburos 51.8%, se registraron aumentos en el valor de todos los minerales destacándose la plata, plomo, estaño y zinc.

Con relación a los hidrocarburos, las ventas de gas natural registraron un aumento de 60,8%, además que el precio promedio de todos los hidrocarburos aumentó a raíz de la tendencia alcista del precio del petróleo.

También se tuvo un aumento de las transferencias unilaterales privadas netas debido al incremento en 8,1% de las remesas de emigrantes, las que alcanzaron 794 millones de dólares.

## 2009

La Cuenta Corriente presentó superávit de 809 millones de dólares, que también es inferior a 2008 en -59, 8%, el Balance Comercial de Bienes presentó también superávit, pero, el de servicios presentó déficit, al igual que la renta neta. Las transferencias unilaterales oficiales se mantuvieron constantes y las privadas (remesas) disminuyeron en una pequeña magnitud, en este último caso se esperaba una fuerte disminución por la caída de los ingresos de los bolivianos en el exterior, sin embargo, la disminución sólo fue de -6, 5%, haciendo notar que el envío de remesas a Bolivia tiene una débil asociación a la coyuntura económica mundial.

En el caso de las exportaciones, éstas fueron disminuyendo desde finales de 2008, debido al deterioro de la actividad económica mundial, para repuntar ligeramente entre junio y julio de 2009, pero después, volvieron a caer.

Es necesario anotar nuevamente que la exportación de manufacturas desciende desde septiembre de 2009, esto es importante porque es el sector que más empleo genera en el país.

Al ser Bolivia un país exportador de materias primas en su mayoría (75% y 25% de manufacturadas), los cambios en los precios internacionales de las materias primas afectaron fuertemente a nuestras exportaciones y con ello a la economía del país, convirtiendo en vulnerable la economía boliviana a la coyuntura económica mundial y a los ciclos económicos.

También disminuyeron las importaciones, aunque no en la misma proporción que las exportaciones, y esto hizo que el superávit de balanza comercial se redujera, pero no hasta llegar a registrar un déficit.

Los productos de mayor importación son las Materias Primas y productos intermedios, le sigue en importancia la importación de Bienes de Capital y luego los Bienes de Consumo.

Es necesario destacar que del total de importaciones el 50, 7% son Materias primas y Productos Intermedios, y otro 27, 6% son Bienes de Capital, mayormente éstos son destinados a la industria, y tan sólo 20, 3% son Bienes de consumo. Estas cifras nos harían pensar que existe un buen nivel de desarrollo industrial en Bolivia, pero, ¿esta deducción es correcta? lo dejamos como tema pendiente para próximas actualizaciones y para el debate entre nuestros lectores.

### **Reservas internacionales netas del banco central de Bolivia**

**Tabla 11.14**

Estructura de fondos de monedas

	Al	Al	Al	Al	Al
	31-Dic-05	31-Dic-06	31-Dic-07	31-Dic-08	31- Dic- 2009
Reservas de dólares	1249,7	2561,2	4499,1	6870,6	5868,3
Reservas Euros	0	0	0	0	1439,7
Reservas Oro	471,6	579,8	759,9	802,6	1000,8
Reservas DEGs	38,2	40,2	42,3	42,3	258,5
<b>TOTAL RESERVAS</b>	<b>1759,5</b>	<b>3181,2</b>	<b>5301,3</b>	<b>7715,5</b>	<b>8567,3</b>

\* Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Bolivia. Anexo Gráfico N° 6

Las reservas internacionales han tenido un sorpresivo crecimiento desde el 2005 subiendo de 1.8 miles de millones de dólares hasta alcanzar más de 8 miles de millones a finales de 2009, haciendo que Bolivia tenga más reservas que China, esto permitió que nuestro país tuviera algunos beneficios contra la recesión mundial.

Para países de ingresos bajos y medios, el nivel de reservas internacionales puede llegar a restringir las posibilidades de utilizar políticas contra cíclicas, comparando con países que tienen moneda fuerte, como Estados Unidos y Japón.

El problema potencial de la mayoría de los países en desarrollo es que se pueden encontrar con una escasez de cambio extranjero cuando las importaciones crecen con la economía, y mientras que las exportaciones y el ingreso de capital extranjero caen. Muchos de los países que han recurrido al Fondo Monetario Internacional para préstamos durante la recesión mundial actual han tenido estos problemas. La acumulación de reservas en años recientes ha dado a Bolivia una forma de "seguro".

Las reservas internacionales vienen creciendo desde 2005, cuando alcanzaron más de 1.7 miles de millones de bolivianos, y ya para 2009 las reservas crecieron alrededor de 80% (6807.8 millones de bolivianos más) con relación al primer año de estudio. Estos resultados hacen que Bolivia refleje mayor solvencia fuera del país.

Este gran crecimiento de las reservas internacionales se debió a la gran bonanza de los precios internacionales de los minerales y las grandes exportaciones de hidrocarburos que se tuvo en el país en el actual Gobierno. También se debe tomar en cuenta la política fiscal y la estabilidad macroeconómica, a través de la nivelación de los precios, la optimización del gasto público, sustentado por los ingresos de los recursos generados en el SIN, la Aduana Nacional de Bolivia y los impuestos derivados de la venta de gas.

No obstante, existen costos asociados al mantenimiento de reservas. Los rendimientos reales de las reservas, gran parte de las cuales se encuentran en forma de títulos del tesoro de los Estados Unidos, son muy bajos, y hasta pueden llegar a ser negativos, mientras que estos recursos pueden generar mayores rendimientos si las inversiones se hicieran dentro del país.

También, el Gobierno de Bolivia, temiendo el potencial impacto inflacionario de la acumulación de reservas, ha esterilizado el impacto de las reservas por medio de la emisión de bonos en moneda nacional, en años recientes. Esto contribuyó al crecimiento de la deuda pública del país (véase abajo), y la tasa de interés de esos bonos ha sido alta, a veces llegando a más de 10 por ciento. Además la mayoría de estas reservas se encuentran colocadas en activos denominados en dólares, por lo que pierden valor cuando el dólar cae.

También podemos comparar a Bolivia con otros países con un régimen de tipo de cambio similar (reptante o "crawling peg"). El promedio para estos países, de acuerdo al FMI, es 41 % de agregados monetarios. Entonces, Bolivia tiene más del doble de lo que tiene un país en una situación similar. Si lo comparamos con países que tienen tipos de cambio fijos, Bolivia todavía tiene el doble que el resto de estos países. Podemos tomar en cuenta también que la economía Boliviana está más dolarizada que otros países, lo que implicaría un riesgo más alto y un repentino incremento en la demanda de cambio extranjero. Pero aun cuando esto no se toma en cuenta, todavía hay una cantidad excesivamente grande de reservas extranjeras, probablemente más de \$2 mil millones.

La acumulación de reservas extranjeras excesivas representa parte del desafío de desarrollo de Bolivia, que es convertir el superávit comercial recientemente adquirido, basada más que nada en hidrocarburos y otras exportaciones minerales, en inversiones que puedan incrementar la productividad, tanto como los niveles de empleo.

Aunque el 2008 las reservas internacionales cerraron con una cifra cercana a los 8.000 millones de dólares, se prevé que para los próximos años esta cifra baje pues ya es hora de que ese dinero sea usado por el Gobierno.

### Inversión pública

**Tabla 11.15** Fuentes de la Inversión Pública (en miles de bolivianos)

FUENTE	2005		2006		2007		2008		2009	
	Ejec.	Part.%	Ejec.	Part.%	Ejec.(*)	Part.%	Ejec.(*)	Part. %	Ejec.(* )	Part. %
Recursos Internos	1954,91	37.2%	4,454,989	62.4%	5,505,750	68.6%	7,017,603	68.34%	7.177.658	71,54 %
- TGN	93489	1.8%	72,905	1.0%	149,001	1.9%	559,493	5.45%	761.070	7,59%
- TGN-Papeles	34608	0.7%	18,235	0.3%	24,439	0.3%	55,549	0.54%	66.631	0,66%
- Fondo de Compensación	24,519	0.5%	43,547	0.6%	36,997	0.5%	70,676	0.69%	35.871	0,36%
- Otros Gobiernos	12,36	0.2%	7,939	0.1%	2,404	0.0%	0		0	
- Recursos Contravalor	89,64	1.7%	129,215	1.8%	131,155	1.6%	136,907	1.33%	102.309	1,02%
- Coparticipación IEH	109,867	2.1%	125,536	1.8%	98,767	1.2%	268,948	2.62%	99.644	0,99%
- Coparticipación Municipal	548,278	10.4%	704,673	9.9%	858,333	10.7%	1296,496	12.63%	1.349.399	13,45 %
- Imp. Directo a los Hidrocarburos	80,562	1.5%	1741,591	24.4%	2541,543	31.7%	1839,414	17.91%	1.623	16,18 %
- Regalías	642,207	12.2%	1,397,850	19.6%	1,366,986	17.0%	1498,34	14.59%	1.696.689	16,91 %
- Recursos Propios	294,167	5.6%	188,22	2.6%	256,626	3.2%	1208,621	11.77%	1.409.665	14,05 %
- Otros	25,21	0.5%	25,278	0.4%	39,5	0.5%	83,159	0.81%	33.276	0,33%
Recursos Externos	3,305,063	62.8%	2,686,297	37.6%	2,517,428	31.4%	3,251,666	31.66%	2.854.976	28,46 %
- Créditos	2,604,913	49.5%	1,861,786	26.1%	1,780,859	22.2%	2,285,997	22.26%	1.800.680	17,95 %
- Donaciones	572,16	10.9%	721,734	10.1%	628,775	7.8%	832,275	8.10%	941.258	9,38%
- Donaciones HIPC II	127,99	2.4%	102,778	1.4%	107,794	1.3%	133,394	1.30%	113.037	1,13%

TOTAL (Bs.)	5259,97	100.0%	7141,285	100.0%	8023,178	100.0%	10269,268	100.00%	10032,633	100,00 %
TOTAL (\$US)	629,183		879,469		1005,411		1,351,220		1.439.402	
TOTAL-IDH	5179,408		5399,694		5481,635		8429,854		8409,531	

\*Fuente: Elaboración Propia en base a datos de Dirección General de Inversión Pública. Anexo Gráfico N° 7

## 2005

La inversión pública ejecutada este año fue de 5.259.970 miles de Bolivianos, cuyas fuentes fueron Recursos Internos (36%) y con Recursos Externos (64%), se puede apreciar que en lo presupuestado no se tomó en cuenta el Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH), pero como éste fue implementado en mayo de 2005, se pudo ejecutar la inversión pública en 1.5% con este ingreso. También se puede observar que uno de los ingresos más representativos para la inversión fueron los créditos que contrajo el país para este año, con una participación en la inversión ejecutada de 49.5%. Otro factor importante para este monto fueron las regalías petroleras que representaron un 12.2% del total invertido.

## 2006

El 2006, la inversión pública se incrementó en 1.881.315 miles de bolivianos los Recursos externos representaron el 37.6% de la inversión ejecutada, puesto que los Recursos internos tuvieron un incremento considerable debido a que el Impuesto Directo a los Hidrocarburos tuvo una participación porcentual alta (24%), al igual que las regalías que recibió el país este año, también se puede ver que los ingresos por créditos disminuyeron hasta representar el 26.1% de la inversión ejecutada.

## 2007

La inversión pública ejecutada este año fue de 8.023.178 miles de Bolivianos, esta cifra tuvo su fuente en los Recursos Internos (68.6%) y con Recursos Externos (31.4%), el IDH representó el 31.7% de toda la inversión pública, por este motivo se puede observar el gran incremento que se tuvo en los recursos internos haciendo que los créditos externos tengan una ligera contracción (22.2%)

## 2008

Para el año 2008, se tuvo una inversión ejecutada de 10.269,268 miles de bolivianos, la más alta registrada estos cinco años estudiados, con una participación del 17,91% del IDH, menor a la de años anteriores, pues el valor de este recurso disminuyó en casi 50% con relación al 2007, sin embargo se puede apreciar un incremento notable de los recursos propios (11,77%)



## 2009

Este año la inversión ejecutada tuvo un ligero decremento, como podemos observar la participación del IDH sigue siendo importante, pero en menor proporción que las regalías que recibió el país por los hidrocarburos.

### Cuentas fiscales

**Tabla 11.16**  
Resultado de las cuentas fiscales

Gestiones	Con relación al pib				
	2005	2006	2007	2008	2009
Superávit o déficit	-5,5%	4,5%	1,7%	3,2%	0,6%

\*fuente: elaboración propia en base a datos del ministerio de economía y finanzas públicas. Anexo gráfico 8

## 2005

Bolivia concluyó el 2004 con un déficit programado del 6% con un 5.5% de déficit constatado. El siguiente año se tuvo un déficit de 1.6% del PIB, debido al gran desempeño fiscal de la gestión.

El déficit fiscal programado a principios de año alcanzaba a 5,2% del PIB, inferior en 0,3% al déficit ejecutado en la gestión 2004 que llegó a 5,5%; sin embargo se logró una importante reducción del déficit debido a la implementación de políticas destinadas a mejorar las recaudaciones y a contener el gasto público.

Un factor importante para la reducción del déficit fiscal fue la promulgación de la nueva ley de hidrocarburos, que introdujo el impuesto directo a los hidrocarburos (IDH) a partir de junio, generando un incremento en las recaudaciones de alrededor de 2,07% del PIB. El resultado fiscal de la gestión 2005 es históricamente el más bajo registrado en los últimos 15 años.

Las recaudaciones por concepto de renta interna fueron mayores en 1,6% del PIB respecto a lo programado, debido a una mayor eficiencia en las recaudaciones, la continuidad del Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) y la implementación del programa de fedatarios.

Adicionalmente, a principios de año se determinó el incremento de las tasas del Impuesto Especial a los Hidrocarburos (IEHD), que permitió mayores recaudaciones por este concepto.

Los gastos públicos, por otra parte, se ejecutaron bajo criterios de austeridad, logrando mantener los niveles programados tanto en servicios personales como en bienes y servicios. Sin embargo, el total del gasto corriente fue mayor al previsto debido, principalmente al incremento del subsidio al diésel importado y del Gas Licuado de Petróleo (GLP), originado en los elevados precios internacionales del petróleo.

El comportamiento del gasto en inversión pública durante la gestión fue mayor a los niveles programados, atendiendo principalmente proyectos carreteros y de infraestructura social y productiva, ejecutados por los Gobiernos subnacionales debido a que estos recibieron mayores recursos por concepto de coparticipación y el nuevo Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH).

## **2006**

El 2006 se presentó un superávit fiscal de 4,5%; después de más de tres décadas de déficit fiscal que que llegó a un pico del 8,8 % del Producto Interno Bruto (PIB) en el 2002, y bajó a un 1.6% el 2005.

Un informe dado por el Gobierno para este año, reveló que el aumento de un 46 % en las recaudaciones de impuestos internos y de un 25% en los impuestos aduaneros -en el período entre enero y agosto frente los mismos meses del 2005- estuvo acompañado por un crecimiento de 4,52 % del PIB.

Las exportaciones, que subieron en el 2005 al récord histórico de 2.700 millones de dólares, impulsadas por las ventas de gas a Argentina y Brasil, llegaron este año a por lo menos 3.500 millones de dólares, destacando el crecimiento paralelo de las reservas internacionales y los depósitos bancarios, y en gran manera del los Impuestos relacionados con los hidrocarburos del país.

## **2007**

El 2007 tuvo un superávit fiscal menor de 1.7%, por segundo año consecutivo este resultado se debió a los altos ingresos generados y la vigencia del plan de austeridad planteado por el Gobierno. El superávit alcanzado en esta gestión revirtió la proyección de un déficit fiscal de 3.4 por ciento que se previó en el Presupuesto General de la Nación de 2007.

La eliminación de los gastos reservados también permitió llegar a concretar el superávit, pues incide en un ahorro importante en la economía nacional. Para la gestión 2008 se previó un déficit fiscal del orden del 4.1 por ciento, debido al incremento del presupuesto de Inversión Pública, que llegó a 1.300 millones de dólares.

## **2008**

El 2008 se programó un déficit del 4.1%, pero se registró un 3.2% de superávit fiscal. Para este año se tuvo buenos resultados económicos como lo fueron el sólido desempeño de las exportaciones de hidrocarburos y minerales" que en la pasada gestión registraron cifras importantes que influyeron en el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de Bolivia, este superávit en cuenta corriente y el gran nivel que alcanzaron las reservas internacionales. El balance del sector público combinado se mantuvo en superávit, gracias al continuo aumento de los ingresos provenientes de exportaciones.

La moneda se fortaleció, lo que contribuyó a una reducción adicional de la dolarización de los depósitos.

Para los directores del FMI los riesgos que "podrían empañar las perspectivas de Bolivia" se originarían en el deterioro del entorno económico mundial, generado por la crisis financiera internacional que comenzó en septiembre en Estados Unidos y que tiende a propagarse al resto del globo, afectando principalmente al precio de las materias primas. La disminución de los precios de la energía y los minerales y la prevista reducción de las remesas podrían desacelerar el crecimiento del PIB y generar déficits en las cuentas corrientes externa y fiscal.

Para hacer frente a esta situación, los principales desafíos de política económica para el Gobierno Nacional en el presente año serán mantener "una posición externa y fiscal sólida, consolidar la disminución de la inflación observada en los últimos meses y reducir los altos niveles de pobreza, mediante un aumento de la inversión".

En este sentido, el Gobierno proyectó un Presupuesto General de la Nación 2009 (PGN) con un escenario macroeconómico que prevé el impacto de la crisis económica internacional.

Asimismo, existe una satisfacción por la estrategia fiscal de las autoridades bolivianas, referido a reducciones del gasto de capital de baja prioridad manteniendo al mismo tiempo el gasto social.

Para reducir la dependencia de ingresos volátiles por exportaciones y garantizar la distribución intergeneracional de la riqueza hidrocarburífera, los ejecutivos del FMI señalaron la necesidad de reducir el déficit fiscal excluyendo hidrocarburos, a mediano plazo.

Los directores del FMI alentaron a las autoridades nacionales a aprovechar la caída de los precios del petróleo para reducir gradualmente los subsidios a los hidrocarburos, utilizando al mismo tiempo una parte del ahorro fiscal resultante para proteger a los grupos vulnerables.

## **2009**

Según el informe del Ministerio de Economía y Finanzas de Bolivia, se cerró, por cuarto año consecutivo, con un superávit fiscal programado en 0,6 % del Producto Interno Bruto (PIB) pese a la crisis financiera mundial. Aunque después de 3 años consecutivos de superávit, gracias al aumento de los ingresos, el crecimiento económico para este año fue menor que los anteriores años.

El crecimiento económico proyectado para este año fue en torno al 5%, menos que el 6,15% de 2008. El Banco Central de Bolivia previó ya una disminución del crecimiento económico en torno del 5 % en 2009 y el retorno del déficit fiscal en un tres por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) luego de tres gestiones de haber registrado un superávit como resultado de los elevados ingresos al país.

El Banco Central de Bolivia explicó que el déficit fiscal es consecuencia del entorno externo adverso traducido en menores precios para los productos de exportación, disminución de las remesas familiares e ingresos más bajos para el sector público. La crisis económica mundial desde octubre del año pasado comenzó a afectar al sector real de la economía, lo que se tradujo en un descenso generalizado de los precios de las materias primas.

El sector público no financiero, entre 2006 y 2008, registró superávit fiscal, la gestión anterior alcanzó al 3,2 por ciento del PIB, resultado, principalmente, de los ingresos provenientes de la ventas de los hidrocarburos y los buenos precios de los minerales; además, según el BCB, por mayores recaudaciones de renta interna y un gasto corriente moderado, que contribuyó a reducir las presiones inflacionarias mediante la acumulación de depósitos en esa entidad.

Para el analista Alberto Bonadona, tener nuevamente un déficit fiscal era de esperarse, porque todo el ahorro que se logró hasta el año 2008 tuvo que ser utilizado para pagar los bonos que otorga el Gobierno, Dignidad, Juancito Pinto y el de reciente creación, Madre-Niño.

“El tener superávit fiscal ha sido una situación particular que nos ha permitido tener grandes exportaciones, reservas internacionales extraordinarias... tres por ciento de déficit es relativo y mínimo en relación con lo que va a ser la crisis económica”.

El comportamiento de la producción en el sector de hidrocarburos está condicionado a los niveles de inversión y del volumen exportado a Brasil y Argentina. Datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) muestran que las exportaciones de gas natural cayeron en 205 millones de dólares en el primer trimestre de este año, que representa una disminución del 27 por ciento y que es consecuencia de la reducción del volumen enviado a Brasil y el descenso de precios.

## **Correlación entre los acontecimientos económicos y los cambios en los impuestos como instrumento de política económica las gestiones 2005 a 2009**

### **La inflación y su relación con los impuestos**

La inflación en el periodo 2005 no tuvo una relación estrecha con los impuestos, pues estos se mantuvieron casi constantes, desde el año 2000, puesto que las cifras variaban entre 8.000 y 11.000 millones de bolivianos<sup>4</sup>, esto debido a que en ese entonces no se contaba con el mayor contribuidor que es el IDH, además para ese entonces no se tenía un control más exacto de los impuestos al consumo (IVA) como se tuvo los años de estudio.

Ya para el 2005 se puede observar que la inflación tiene una subida desde este año, que coincide con la creación del Impuesto Directo a los Hidrocarburos, y la puesta en marcha del Impuesto a las Transacciones Financieras. Haciendo un análisis de relación entre la inflación y los impuestos, podemos decir que estos tienen una relación directa, es decir, el aumento de los impuestos hace que la inflación en el país también crezca, podemos asegurar este hecho basándonos en los siguientes puntos:

A partir del 2006, después de la creación de los bonos que creó el Gobierno “Juancito Pinto”, “Bono Dignidad”, “Juana Azurduy”, financiados precisamente por el Impuesto Directo a los Hidrocarburos, la inflación tuvo un incremento notorio el año 2007, pues estos bonos fueron una inyección directa de circulante por parte del Gobierno a la economía nacional, es decir, que se contaba con una gran cantidad de dinero proveniente de los hidrocarburos, que el pueblo podía disponer en un tiempo de alta escasez de alimentos y manufactura, pues este dinero era para consumo y en poco porcentaje al incremento de la producción.

---

<sup>4</sup> Viceministerio de Política Tributaria y Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) y Aduana Nacional de Bolivia (ANB)

Otra causa para la subida de la inflación de forma indirecta, pero importante fue la creación del impuesto al transporte, pues de alguna forma los transportistas, para recuperar el costo del impuesto subieron los precios de sus servicios y esta alza tuvo sus consecuencias en la subida de los alimentos y mercadería que transportaban.

Los años de estudio, se pudo ver un mayor control por parte del SIN (Servicio de Impuestos Nacionales), un hecho positivo para el Estado, pero los consumidores sufrieron el efecto del mismo, los productos empezaron a subir de precio.

La creación del ITF, en un momento donde la economía del país se vio impactada con el boom de las remesas provenientes de los que emigraron a diferentes países como España o Argentina, hizo que el dinero que recibían las personas se quedará más en sus bolsillos para gastos en consumo que para ahorros en el banco, si se les cobraba un impuesto por cada transacción que hacían ( y podemos hablar de grandes sumas de dinero), era preferible para las personas guardar su dinero o usarlo, y como tenían mayor cantidad de efectivo cuando la producción no había crecido al mismo ritmo, obligó en muchos casos a subir los precios de los productos demandados.

En resumen se puede llegar a la conclusión de que los impuestos tuvieron un impacto muy claro en la inflación de estos años.

### **La deuda pública y su relación con los impuestos**

La conclusión a la que llegamos con esta investigación es la siguiente:

Los impuestos llegaron a afectar a la inflación por medio de grandes inyecciones de dinero en la economía del país y para remediar este hecho, el Gobierno Central utilizó una política económica que consistió en la venta de bonos al mercado interno, pese a las condonaciones de la deuda pública externa que disminuyeron en gran manera la deuda total, la deuda pública interna se incrementó en más del 100% desde el 2005 al 2009 (2172.4 a 5528 millones de dólares)

Otra causa para este incremento desmedido de la deuda pública es la mala distribución de los ingresos por impuestos, que no tuvieron un fin productivo, sino más bien de consumo, además que no sirvieron para cubrir la deuda interna que el Gobierno tuvo con el pueblo.

### **La balanza comercial y su relación con los impuestos**

En este caso la balanza comercial tuvo su efecto en los impuestos (IDH), puesto que vimos que el gran incremento en las exportaciones se dio más que todo por la venta de nuestros hidrocarburos y los minerales, además de la gran subida de sus precios, que hizo que nuestro ingreso por concepto de IDH tuviera su auge los últimos dos años de estudio (6.644 y 6.465 millones de bolivianos los años 2008 y 2009 respectivamente).

Otro punto que podemos mencionar es que el aumento en las exportaciones en los periodos examinados también incrementó las recaudaciones por el impuesto a las transacciones porque se debe recordar que cuando se exporta, la retribución que nos hacen por concepto de pago es en dólares, y que estas cantidades son en sumas cuantiosas que necesariamente deben ser depositadas en las entidades financieras y es aquí donde se grava este impuesto (ITF).

## **Reservar internacionales y su relación con los impuestos**

El aumento de las reservas internacionales tuvo entre sus orígenes en el incremento de las exportaciones y las remesas que llegaron al país de los ciudadanos bolivianos en el extranjero. Éstas tienen una relación directa con el Impuesto a las Transacciones Financieras.

## **Inversión pública y los impuestos**

Como se puede observar en el gráfico N° 7 en Anexos, la participación porcentual del Impuesto Directo a los Hidrocarburos en la ejecución de la inversión pública en los distintos niveles del Estado tuvo una gran importancia. El 2005 sólo tuvo una participación del 1.5% del total de esta inversión, pero para el 2006 esta contribución creció súbitamente a un 24.4%, teniendo su mayor aportación el 2007 con un 31.7% del total de la inversión, con estas cifras se puede ver claramente la gran dependencia que tiene el país de los recursos no renovables como lo son los hidrocarburos.

## **Cuentas fiscales y su relación con los impuestos**

Durante los años de estudio, se puede observar que los cambios generados en los impuestos tuvieron un efecto directo en la economía del país, teniendo su mayor impacto en las cuentas fiscales, que después de más de 15 años de haber tenido déficit fiscal, los resultados que se pueden apreciar ya desde el 2006 son positivos, esto debido a la creación de una serie de impuestos ya conocidos, como lo son el ITF, IDH y el cambio de régimen a los transportistas.

Todos estos sucesos económicos estudiados, tuvieron gran relación con los impuestos que vivieron su mayor auge los años estudiados, y que contribuyeron en gran manera a los cambios económicos registrados en el país, resaltando que los impuestos más influyentes de todos fueron el IDH, ITF y el IVA.

## **11.3 Conclusiones**

Uno de los objetivos básicos del sistema tributario es generar ingresos fiscales para financiar los gastos e inversiones públicas, sin provocar aumento de la deuda pública o la inflación.

En la presente investigación, después de haber realizado todos los estudios para poder comprobar o desechar nuestra hipótesis se empezó con “un análisis histórico de los cambios generados en la política fiscal en las gestiones 2005 a 2009”, también es importante recordar que el 2004, Bolivia vivía una situación muy difícil en el campo económico, un ejemplo de ello son los sucesivos déficit fiscales que arrastraba el país año tras año.

Esta situación obligó al Gobierno del Presidente Carlos D. Mesa, quien gozaba en ese entonces de una gran popularidad ante la sociedad, a plantear medidas fiscales para salir adelante de esta situación, y se pudo observar que una de estas medidas fue la creación del Impuesto a las Transacciones (ITF), que entró en vigencia el primero de julio de 2004, fue creado en un principio para cubrir el déficit fiscal de ese entonces; se puede decir que el ITF fue exitoso como medio de recaudación de impuestos y ello condujo a que el año 2006 se amplié su vigencia, declarando explícitamente que el objetivo ahora, era reducir la dolarización de los depósitos.

Ya en el año 2005 por el decreto N° 2842, en la Ley de Hidrocarburos artículo 53 de la ley N° 3058 de 17 de mayo de 2005, durante la presidencia de Eduardo Rodríguez Veltze, se crea el impuesto directo a los hidrocarburos – IDH, convirtiéndose en uno de los impuestos con mayor recaudación para el Estado, a pesar de haberse creado a mediados del año 2005 este fue el segundo impuesto con más contribución en este año, cerrando la gestión con una recaudación de Bs. 2.328.114.807, sólo por debajo del IVA importaciones, desde ese entonces este impuesto se ha convertido de manera indiscutible en el que más contribuye a las arcas del Tesoro General de la Nación.

Otra de las medidas o cambios en la política fiscal con el propósito de ampliar la cantidad de contribuyentes y recaudar mayores impuestos para el país, se dio con el Decreto Supremo No 28522 de 17 de diciembre de 2005 y el Decreto Supremo No 28585 de 17 de enero de 2006, que establece el cambio de régimen tributario a los sujetos pasivos que realizan la actividad de transporte interdepartamental y/o internacional de transporte de pasajeros y carga, es decir se les cambia del Sistema Tributario Integrado (STI) al régimen general, en consecuencia están obligados a emitir facturas habilitadas por el Servicio de Impuestos Nacionales, a partir del 1 de mayo de 2006.

Con todos estos antecedentes empezamos a determinar la correlación entre los acontecimientos económicos y los cambios en la política fiscal en las gestiones 2005 a 2009 y podemos afirmar que desde el año 2004, con la creación del ITF, luego del IDH y el cambio al régimen general a los transportistas, se logró que el país incremente en una manera considerable sus ingresos por concepto de impuestos, que al final, parte de estos recursos, fueron utilizados para cubrir el déficit fiscal de ese entonces y cabe recordar que precisamente desde el año 2006, cuando estos impuestos entraron en vigencia y se produjo una recaudación masiva de recursos, empieza a registrarse en el país superávit fiscales, es decir los ingresos en el país fueron mayores a los gastos realizados.

Un aspecto que ayudó en gran manera a la existencia de superávit fiscal, fue que en estos años se transfirió una gran cantidad de recursos a los diferentes niveles del Estado como son las prefecturas y municipios, que si bien aumentaron la inversión pública de Bs. 5.259.970 en el año 2005 a Bs. 10.032.633 en el año 2010, ésta no se incrementó en la misma proporción que los recursos transferidos, es decir no hubo una adecuada ejecución presupuestaria y de esta manera se puede ver que los recursos no se utilizaron en su totalidad, parte de estos se quedaron en ahorros en los bancos, con este gran aumento en la inversión y con las políticas asistencialistas del Gobierno, como la otorgación del Bono Juancito pinto, Bono Juana Azurduy y la Renta Dignidad; hicieron que se registre desde el año 2005 un incremento en la inflación que tuvo su registro más alto los años 2007 y 2008 con una inflación acumulada de 11,73% y 11,85% respectivamente.

Otro punto muy importante a hacer notar es que la deuda pública, desde el año 2005 tuvo una disminución, pero éste se debió en gran parte a la reducción de la deuda pública externa, producto de las condonaciones que hicieron los países extranjeros al nuestro, que el 2005 ésta representaba 69,5% (4.940.8 millones de bolivianos) del total de la deuda, el año 2009 representa el 33,9% (2.838 millones de bolivianos), en cambio es importante hacer notar que la deuda pública interna tuvo un incremento considerable, lo que el 2005 representaba el 30,5% y el año 2009 representa el 66,1%, es decir hoy en día si bien no se debe mucho a países extranjeros, se duplicó la deuda con los ciudadanos bolivianos, se puede decir que este aumento es producto de las políticas monetarias que realizó el Gobierno para disminuir la inflación, que empezó a aquejar a nuestro país por lo cual se empezó a vender bonos del Estado para recoger la liquidez de la economía.

En cuanto a la balanza comercial se puede decir que las exportaciones subieron desde el 2005, teniendo el 2006 un incremento del 112% aproximadamente respecto del anterior año y el año 2007 y 2008 se registró la mayor cantidad de exportaciones que tienen relación con la recaudación de los impuestos, esto es porque precisamente se exportaba hidrocarburos y estos son gravados por el IDH, además las exportaciones también tuvieron una relación directa con las reservas internacionales que subieron de 1.759,6 millones de dólares en el año 2005 a 8.567,3 millones de dólares en el año 2009.

En síntesis, se puede decir que nuestra hipótesis “Los impuestos como instrumentos de política económica en Bolivia en los años 2005 a 2009 se han utilizado fundamentalmente como herramienta para cubrir el déficit fiscal.” Es comprobada, basándonos en los datos obtenidos y en los análisis realizados en esta investigación.

#### **11.4 Recomendaciones**

Por último, se puede decir que si bien los impuestos son muy útiles y necesarios en un país, hay impuestos como el ITF que afectan en gran medida y principalmente a la empresa nacional que realiza múltiples transacciones de depósito y de giro de fondos, desde el inicio del ciclo productivo hasta la comercialización final de sus productos, aumentando el costo del uso del capital, también se afecta a la competitividad industrial frente a productos importados, ya que encarece el costo de las captaciones y el margen de intermediación.

Para combatir la recesión económica en la que vivimos los bolivianos, se debe reducir los impuestos, no incrementarlos, varios modelos económicos dicen que incrementando los impuestos se acaba contrayendo la economía. Esto debido a que al incrementar los impuestos disminuye la capacidad de ahorro y gasto de las familias, por lo que la demanda agregada disminuye, esto genera desempleo y es un efecto cadena que termina contrayendo la economía de un país.

Por otro lado, para combatir la recesión no se debe aplicar impuestos como el ITF que encarecen el uso del capital, más bien se debe aplicar una política monetaria adecuada basada en bajar las tasas de interés, mediante el banco central que puede inyectar recursos a los bancos a tasas activas bajas. Se debe aumentar la oferta monetaria, a precios accesibles a más personas.

Se debe buscar otras medidas para aumentar los ingresos del Estado, por ejemplo se recaudaría mucho más con tan solo formalizar a las grandes empresas del contrabando camuflados en el sector informal, o dotando al SIN con recursos y tecnología que facilite su trabajo de detección de evasiones, recaudación, fiscalización y cobro.

Por último, podemos decir que hoy en día gran parte del superávit que tiene el país es básicamente por la grandes recaudaciones impositivas que en vez de aprovecharles en el.



## 11.5 Agradecimientos

Los investigadores agradecen a la Dirección de Investigación Ciencia y Tecnología (DICYT) y a la Facultad de Ciencias Económicas Empresariales de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca por el apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

## 11.6 Referencias

Buchanan, James M., Ensayos sobre economía política, Alianza Editorial Mexicana, México, 1990.

Ekelund, Robert y Robert Hébert. Historia de la Teoría Económica y de Su método. MC. GRAN HiII, Madrid, 1992.

Engels Federico, Del socialismo utópico al socialismo científico. En C. Marx y F. Engels, Obras escogidas, III, Progreso, Moscú, 1974.

Flores Zavala, Ernesto, Finanzas Públicas Mexicanas, Porrúa, México, 1986.

Keynes, John Maynard, Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero, FCE, México, 194.

Krause, Enrique, "Porfirio Díaz", en Biografía del poder, ed. Clío, México, 1987.

Larraín B, Felipe, Política Fiscal y Rol del Estado en Latinoamérica, 2001.

Locke, John, Ensayo sobre el entendimiento humano, Iberoamericana, México, 1976.

Malthus, Thomas Robert, Principios de Economía Política, FCE, México, 1946.

Marshall, Alfred. Principios de Economía, Aguilar, Madrid, 1957.

McConnell, John W., Ideas de los Grandes Economistas, Continental, México, 1985.

Mesa Gisbert Carlos, Historia de Bolivia, La Paz, Bolivia, 2003

Página Web del Bundes Finanz Ministerium. Gobierno Federal de Alemania

<http://www.bundesfinanzministerium.de>

Servicio de Impuesto Nacionales (SIN)

Ministerio de Hacienda

## **Los niveles de producción micro empresarial partiendo de las fases de producción del yeso a través del método descriptivo en el Distrito 2 del Municipio de Sucre 2012**

Chezzi Delgado, Fabián Guevara, Natalia Borja, Ronal Subelza y Wilber Franz Choque Balcera

C. Delgado, F. Guevara, N. Borja , R. Subelza y W. Choque.

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.

## Abstract

This research pretends to determine the production levels of district level 2 at Sucre municipality in the exit to Cochabamba area and nearby places, determining how many small enterprises exist, how big is their production and which machinery is used and which labor force exists.

The plaster production includes dehydration or calcination, smashing or “chancado”, packing, presentation, study tests, storing, etc. These phases are not performed completely by the small enterprises, and this research describes the study tests performed empirically and without an specific laboratory. The other phases have their own weaknesses during their process highlighted in de data analysis.

It is proposed to improve the plaster production process, organization and distribution starting at a re engineering and industrial technification in its production, by analyzing how many local enterprises work in this activity

## 12 Introducción

En los últimos años la producción del yeso se incrementó en el municipio de Sucre por diversos factores como la creciente demanda en la construcción, y la iniciativa de emprendimientos manufactureros en la producción de yeso.

Por lo que la presente investigación busca corroborar en determinar los niveles de producción que existe en el distrito 2 del Municipio de Sucre conformado por la zona de salida a Cochabamba y lugares adyacentes, determinando cuantas micro empresas existen, cuanto es la producción, que maquinaria utilizan y con qué mano de obra cuentan.

Actualmente la zona de salida a Cochabamba cuenta con las principales micro empresas abastecedoras del Municipio de Sucre, por lo que es pertinente ver la tecnificación industrial a la que se proyecta al contar con 37 canteras de yeso que existen en la provincia de Poroma, vecina directa de la provincia Oropeza.

Este factor es propiciador para la explotación de la piedra caliza en sus diferentes variedades y tipos, que mayormente son traídos desde Poroma; Milluni, Piosera, Pojpo, principales lugares de extracción de la materia prima.

La producción del yeso implica los procesos de: deshidratación o calcinación, Trituración o chancado, Molienda, Embolsado, Presentación, Pruebas de estudio, Almacenamiento, etc. Estas fases no son realizados completamente por las micro empresas es por lo que la presente investigación describe que las pruebas de estudio que se realizan es de manera empírica y no se cuenta con un laboratorio específico, para este estudio. Así como las demás etapas cuentan con debilidades en el proceso ampliados en el análisis de datos.

## 12.1 Antecedentes

Actualmente existen artículos, en Correo del Sur, referido sobre las canteras de yeso con los que cuenta el departamento de Chuquisaca en la Provincia de Poroma, y algunos informes sobre propuestas de mejoramiento de la producción del yeso en ciertas empresas del Municipio de Sucre, sin contemplar la evolución de la producción del manufactura y comercialización del yeso a niveles generales, específicos. Y respecto a este año no se han realizado propuestas ni investigaciones respecto al tema, así como no existen datos estadísticos respecto a la producción de yeso confiable.

A nivel Bolivia se puede hablar que cuenta con 92 depósitos de yeso o calcio hidratado ( $\text{CaSO}_4 \cdot 2\text{H}_2\text{O}$ ) ubicadas principalmente en la región del altiplano y la faja sub andina, principalmente explotados en el departamento de La Paz.

Se evidencio que existe una investigación de la planta carolina en la biblioteca de la carrera de administración de empresa respecto a la empresa de yeso Carolina respecto al incremento de ventas del yeso, y otros trabajos dirigidos que colaboran a la investigación para realizarse esta gestión.

## 12.2 Metodología (Materiales y Métodos)

El estudio de diagnóstico, para la realización de esta investigación se realizó en cinco diferentes etapas:

**Primera etapa:** partió de la revisión documental, teórica, metodológica, de la producción de yeso en el distrito 2 del Municipio de Sucre.

**Segunda etapa:** partió de la determinación de la población y muestra; y a la elaboración de instrumentos de diagnóstico, entrevistas cuyo instrumento será la guía de entrevista, la aplicación de la guía de observación, y la aplicación de la encuesta estos instrumentos permitirán cualificar y cuantificar la información que se pretende recabar.

**Tercera etapa:** partió de la aplicación de los instrumentos a la población de trabajadores, propietarios administradores de micro empresas referidas a la producción de yeso en el Municipio de Sucre.

Así se ejecuta la aplicación de los métodos empíricos como ser: la encuesta, la observación, la entrevista con sus instrumentos:

- La Guía de entrevista
- La guía de encuesta

**Cuarta etapa:** A lo largo de todo el proceso investigativo y en sus distintas etapas, se utilizó los siguientes métodos teóricos para la estructuración de la investigación como:

- Método histórico – lógico
- Método Inductivo – deductivo.

- Método Sistemico
- Método Análisis y síntesis

Que permitirán estudiar el problema analizar toda la información respecto a la producción de yeso en el distrito 2 del Municipio de Sucre de esta manera permitirán construir la estructura del informe final.

Con la utilización de los métodos estadísticos, inductivo-deductivo se procedió al análisis y la interpretación de toda la información obtenida de la aplicación de instrumentos y la elaboración de gráficos estadísticos.

**Quinta etapa:** Se procedió a la organización y elaboración del informe final de la investigación que contemplará todos los datos obtenidos en el diagnóstico para Determinar los niveles de producción micro empresarial a partir de las fases de producción del yeso a través del método descriptivo cuantitativo en el Distrito 2 del Municipio de Sucre 2012. Una vez analizados la presentación del informe, se prepara para la exposición y socialización de la investigación ejecutada.

#### **Población y muestra:**

**Tabla 12.1**

<b>Población</b>	<b>Muestra</b>
5 microempresas	5 microempresas
5 propietarios	5 propietarios
65 trabajadores	50 trabajadores

### **12.3 Resultados y discusión**

#### **Resultados obtenidos**

#### **Análisis de la entrevista dirigido a gerentes y propietarios de micro empresas productoras de yeso**

El presente trabajo parte del siguiente objetivo que busca: Identificar las principales características de la producción de yeso del distrito 5 de la ciudad de Sucre a partir de la explotación de la piedra caliza.

Se realizó la entrevista a 5 diferentes propietarios de fábricas de yeso y respondieron de la siguiente manera:

**1. ¿Desde cuándo se dedica a esta actividad?**

**Tabla 12.2**

<b>Empresa</b>	<b>Tiempo</b>
Yesería Gomes	12
Yesería San Martín	5
Yesería Juan Pablo	8
Yesería Carolina	9
Yesería Jerusalén	10

Dijeron que se dedican a esta actividad entre los 5 a 12 años de experiencia laboral.

**2. ¿Cuántas personas trabajan en este emprendimiento?**

**Tabla 12.3**

<b>Empresa</b>	<b>Trabajadores</b>
Yesería Gomes	16
Yesería San Martín	8
Yesería Juan Pablo	10
Yesería Carolina	13
Yesería Jerusalén	15

Dentro de cada empresa los trabajadores son variados según la empresa que tiene su extensión propia y objetivos propios de cada empresario.

Los trabajadores varían entre 8-16 personas. Si la empresa es pequeña entonces los trabajadores son más reducidos como en el caso de la yesería “San Martín”, si la empresa es grande entonces los trabajadores también son más numerosos porque requiere hacer más inversión y movimiento de la empresa al producir.

Además los trabajadores están en diferentes puestos cada uno de los cuales los trabajadores están en la extracción, en la planta de la empresa y otros en la distribución y la comercialización de yeso.

**3. ¿Cuál es la materia prima empleada?**

La materia prima utilizada en las cinco productoras de yeso son la “piedra caliza” o denominada “piedra de yeso” que es la materia prima para la producción de yeso la cual se trae desde la localidad de Poroma y los centros de: Milluni, Piosera, Pojpo.

#### 4. ¿Cuáles son las principales etapas o fases de la producción del yeso?

La mayoría respondió que son: la extracción, calcinación, la chancadora o trituradora, la molienda, el embolsado, almacenamiento y comercialización. La prueba de estudios se realiza de manera empírica.

#### 5. ¿Qué cantidad de producción obtiene mensualmente?

**Tabla 12.4**

<b>Empresa</b>	<b>Producción de yeso</b>
Yesería Gomes	3 mil bolsas
Yesería San Martín	2mil bolsas
Yesería Juan Pablo	2 mil bolsas aprox.
Yesería Carolina	3 mil
Yesería Jerusalén	3 mil bolsas aprox.

La cantidad de producción es variada de cada empresa porque algunas empresas producen más y otras menos dependiendo a la capacidad de cada empresa productora.

#### 6. ¿Qué tiempo lleva el proceso de producción del yeso a partir de la extracción de la piedra caliza?

**Tabla 12.5**

<b>Empresa</b>	<b>Tiempo</b>
Yesería Gomes	2 a 3 días
Yesería San Martín	2 días
Yesería Juan Pablo	2 días
Yesería Carolina	2 a3 días
Yesería Jerusalén	2 a 3 días

El proceso de producción de yeso se lleva acabo de 2 a 3 días dentro de lo cual se elabora lo que la chancado, trituración, y la molienda para luego el embolsado.

## 7. ¿Qué maquinarias de procesamiento tiene instalado?

**Tabla 12.6**

<b>Empresa</b>	<b>Maquinaria</b>
Yesería Gomes	Maquinaria pesada, maquinaria a diesel como (, chancadora, moledora, trituradora), horno quemador, palas, otros.
Yesería San Martín	A electricidad (Moledora, chancadora, trituradora), transporte para hacer movimiento del producto, hornos quemadores a gas natural. etc.
Yesería Juan Pablo	A diesel(Trituradora, moledora, chancadora, horno quemadora)
Yesería Carolina	A electricidad están instaladas sus maquinarias (molino, trituradora, chancadora) y el horno quemadora es a gas natural.
Yesería Jerusalén	Maquinaria pesada a diesel (moledora, chancadora, trituradora.) horno quemador a gas natural.

Las maquinarias no varía de la empresa a otra empresa porque todos tienen las mismas maquinarias instaladas, solo varía que algunas empresas tienen instaladas a electricidad y otros a diesel.

## 8. ¿Cuáles son las dificultades por la que atraviesa para producir yeso?

**Tabla 12.7**

<b>Empresa</b>	<b>Dificultades</b>
Yesería Gomes	Camino carretero que no se encuentra en buen estado para el traslado de la materia prima.
Yesería San Martín	La infraestructura no es adecuada, amplía el transporte y la carretera.
Yesería Juan Pablo	Transporte, camino carretero, etc.
Yesería Carolina	Camino carretero para traer la piedra caliza hasta la planta.
Yesería Jerusalén	El camino carretero para el traslado de la piedra caliza hasta la planta.

La mayoría de las empresas atraviesan la misma dificultad que es el camino carretero para poder traer la materia prima hasta la planta por que el camino carretero no se encuentran buenas condiciones especialmente en tiempo de la lluvia la cual dificulta el traslado de esta materia prima para la producción de yeso.

## 9. ¿Cómo se realiza el proceso de la trituración y molienda en la producción de yeso?

El proceso de la trituración y la molienda en la planta de cada empresa a través de las maquinarias que tienen instaladas para cada fase de la elaboración dentro de la planta de cada empresa de la producción de yeso.



**Tabla 12.8**

<b>Empresa</b>	<b>Proceso</b>
Yesería Gomes	El proceso se realiza a través de las maquinarias
Yesería San Martín	Se realiza en la planta en las maquinarias
Yesería Juan Pablo	Por fases que son la quemada, la chancación, trituración, la molienda,
Yesería Carolina	La calcinación ó quemada, la chancación, la molienda
Yesería Jerusalén	Se realiza en la planta en las maquinarias que existe instaladas.

**10. ¿Cómo se determina la calidad del producto?**

**Tabla 12.9**

<b>Empresa</b>	<b>Calidad de producto</b>
Yesería Gomes	Empíricamente
Yesería San Martín	Empíricamente
Yesería Juan Pablo	Empíricamente
Yesería Carolina	Empíricamente
Yesería Jerusalén	Empíricamente

Se realizan pruebas, preparado de la primera molienda del yeso mezclado con el agua y revocando a la pared todos y otros observado el color de la molienda.

**11. ¿Qué ventajas ó desventajas encuentra en producción de yeso en el Municipio de Sucre?**

**Tabla 12.10**

<b>Empresa</b>	<b>Trabajadores</b>
Yesería Gomes	No. Solo hay desventajas como los impuestos y la competencia
Yesería San Martín	No hay ventajas
Yesería Juan Pablo	No se dice eso.
Yesería Carolina	No hay ventajas ,más bien hay desventajas para la empresa
Yesería Jerusalén	No sé.

Los empresarios del municipio de sucre de la producción de yeso explican de que no existe las ventajas para sus empresas más bien en vez de ventajas tienen desventajas como los impuestos gubernamentales y la competencia de una manera ilegal , y los malos ideas de comentarios en contra de las empresas.

**12. ¿Cómo se realiza la distribución del producto a las agencias?**

**Tabla 12.11**

<b>Empresa</b>	<b>Trabajadores</b>
Yesería gomes	Mediante los transportes de distribución de la empresa.
Yesería san martín	2 personas encargadas con un solo camión.
Yesería juan pablo	La empresa tiene la distribución mediante los trabajadores encargados para eso.
Yesería carolina	La empresa distribuye de 2 maneras: en la planta y en las agencias.
Yesería jerusalén	

La distribución del producto de yeso se realiza mediante el transporte distribuidor con las personas encargadas que recogen desde la planta y la trasladan hasta las agencias de la misma empresa. Para luego la distribución a los clientes que prefieren este producto.

**13. ¿Existe apoyo gubernamental para este sector?**

**Tabla 12.12**

<b>Empresa</b>	<b>Trabajadores</b>
Yesería gomes	No existe nada
Yesería san martín	No existe
Yesería juan pablo	No existe
Yesería carolina	No existe nada porque es una empresa privada.
Yesería jerusalén	No conocemos nada

Para las empresas productoras de yeso no existe el apoyo gubernamental u otro apoyo porque estas empresas son privadas que no dependen de nadie.

**14. ¿Cuentan con alguna capacitación constantemente u ocasionalmente?**

**Tabla 12.13**

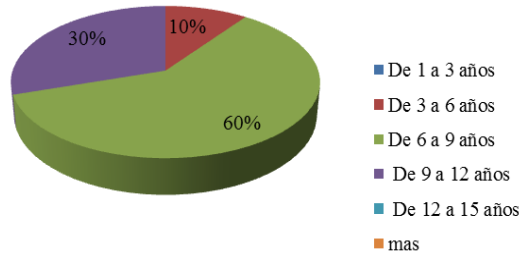
<b>Empresa</b>	<b>Trabajadores</b>
Yesería gomes	No, los trabajadores ya tienen experiencia.
Yesería san martín	Los trabajadores ya saben trabajar empíricamente
Yesería juan pablo	Cada trabajador ya están preparados para sus funciones
Yesería carolina	Los trabajadores ya saben y tienen conocimiento del trabajo que realizan
Yesería jerusalén	Ya están preparados.

La capacitación para estas empresas ya no es adecuado porque una experiencia laboral adquirida suficiente conocimiento los trabajadores ya tienen empíricamente para que pueda trabajar en los diferentes empresas.

**Análisis de las encuestas aplicadas a trabajadores en la producción de yeso**

**1.- Tiempo de trabajo**

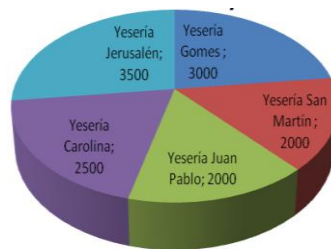
**Figura 12.1**



En la presente grafica se puede apreciar que el 60% de los trabajadores tiene una experiencia de entre los 6 a 9 años de trabajo, el 30% de los trabajadores tienen entre 9 a 12 años y el 10% entre 3ª 6 años de experiencia.

**2.- Producción de yeso por mes**

**Figura 12.2**



En el presente grafico se puede apreciar que el 26,92% de la producción lo realiza la Yesería Jerusalem, y el 23,08% de la producción de yeso lo realiza la Yesería Gomes, el 19,23% lo tiene la Yesería Carolina, el cuarto y quinto lugar lo comparten las Yeserías San Martin y Juan Pablo con el 25,38%.

**3.- Dificultades por las que atraviesa las empresas en la producción de yeso**

**Figura 12.3**



Se pudo identificar que la principal dificultad por la que atraviesan los trabajadores son el polvo que llega a afectar su salud con el 40%, también con el 20% se pudo ver que otra dificultad es la seguridad laboral, se puede ver que el 20% son los ambientes y similarmente con un 20% es también el camino carretero para la extracción de la materia prima.

#### 4.- Principales maquinarias de la producción de yeso

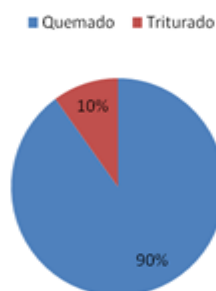
En la presente investigación se identificó que las principales maquinarias que poseen las yaserías son:

- Maquinaria pesada
- Horno quemador
- Triturador/Chancadora
- Moledora
- Transporte

Son las que mencionaron e identificaron tanto propietarios e encuestados.

#### 5.- Etapa más compleja de la producción de yeso

Figura 12.4



En presente grafico se puede evidenciar que la etapa más compleja de la producción es el quemado con el 90% de las respuestas y el 10% se menciona es la trituración o el chancado.

## 6.- Tipo trabajo realizado en la producción de yeso

Figura 12.5



En el presente gráfico se puede apreciar que el 40% de los trabajadores menciona que el tipo de trabajo que realizan es ambos tanto manual y manejo de maquinaria. Similarmente el otro 40% realizan el trabajo empírico o manual, el 20% lo realizan en el manejo de maquinaria industrial.

### 12.4 Discusión

Después de la aplicación de los instrumentos empíricos se pudo constatar que el proceso de producción de yeso es artesanal y semi-industrial, también que la etapa más compleja en la producción es la calcinación porque no se cuenta con un horno de secado y deshidratación por temperatura y tiempo, sino que es manual, así como el embolsado y la distribución, otro aspecto de análisis es que no se realizan un estudio de laboratorio para saber la calidad del producto sino es empírico el estudio, se resalta que los trabajadores en su mayoría tienen experiencia, pero no cuentan con seguridad laboral y esto se relaciona con los precios bajos del yeso en el mercado local.

Puesto que a diferencia de los precios internacionales es muy económico. En la presente investigación se parte de la hipótesis “los niveles de producción micro empresarial no alcanzan todas las fases de producción del yeso en el Distrito 2 del Municipio de Sucre”, en la cual se puede identificar que el nivel de producción del distrito 2 en cuanto a la elaboración, producción del yeso es semi-industrial y artesanal y actualmente no se cumple con todo el proceso existe mayor debilidades en; pruebas de laboratorio, el embolsado y la calcinación o deshidratado. Con respecto a otros procesos que son certificados y que representan la calidad aunque no se puede negar que la calidad se mantiene en un estándar regular a buena pero es necesario ir mejorando este proceso para poder abarcar en mayor grado el mercado local y su proyección al nacional e internacional al contar con las materias primas suficientes en el municipio de Poroma y las más de 37 canteras existentes.

Un aspecto resaltante de la investigación es la mejora en cuanto a maquinarias, las principales maquinarias que poseen las yaserías son:

- Maquinaria pesada
- Horno quemador

- Triturador/Chancadora
- Moledora
- Transporte

Son las que mencionaron e identificaron tanto propietarios y encuestados. Lo que preocupa en la presente investigación es el poco apoyo que existe por parte del gobierno municipal y departamental, en cuanto al apoyo técnico, logístico que impulsen las políticas económicas de desarrollo industrial para esta área pese a manifestar los entrevistados que aportan desde más de diez años pagando impuestos por la extracción de la piedra caliza, aljez o (sulfato de calcio dihidrato:  $\text{CaSO}_4 \cdot 2\text{H}_2\text{O}$ ).

Actualmente no se evidencio la existencia de artículos referentes a la producción ni datos estadísticos que se orienten a la producción específica del yeso y los productores algunos no quieren proporcionar datos referente al tema por lo que piensan que se les puede quitar su fuente laboral.

## 12.5 Conclusiones

Después de haber realizado la presente investigación se puede llegar a las siguientes conclusiones:

- Las características de la producción de yeso se abocan al transporte, la molienda, la calcinación o el quemado, seguidamente el chancado o triturado, luego la molienda.
- Se pudo identificar que la producción de yeso en el distrito 5 de la ciudad de Sucre es poco tecnificado y empírica aun.
- Concluimos que las principales maquinarias que utilizan son el horno, la trituradora, la moledora principalmente aún no se han instalado equipos pesados y no se realizan pruebas de laboratorio, las pruebas para ver el nivel de calidad del yeso es empírica.
- La principal abastecedora de piedra caliza “piedra de yeso” es Milluni y el sector de Poroma abastecedora de todas las yaserías del distrito 2 de la ciudad de Sucre.
- Para la producción del yeso existen aproximadamente ente 8 y 16 trabajadores.
- Todas las yaserías producen y distribuyen este producto y cuentan con varias sucursales en diferentes sectores del Municipio de Sucre.
- El tiempo de explotación que tienen las diferentes empresas es de 5 a 12 años y según el tiempo cuentan con una vasta ampliación y distribución de este producto.
- La edad de los trabajadores asila entre 6 a 9 años en la mayoría.
- El tipo de trabajo que se realiza en la producción de yeso es mixto en gran parte y manual por parte de los trabajadores.

## 12.6 Recomendaciones

Se plantea las siguientes sugerencias:

- Es necesario realizar investigaciones con respecto a la producción de yeso a nivel sucre contemplando los diferentes distritos de Sucre.
- Otra relevante investigación sería el de determinar la cantidad de piedra aljez o caliza que existe en Milluni y Poroma debido a su abastecimiento que puede tener a nivel local y nacional para elaborar proyectos de gran envergadura.
- Con respecto a las productoras de yeso es necesario que conformen una asociación o sociedad mutua para ampliar, tecnificar con maquinaria pesada y realizar mayor inversión antes de que alguien presente proyectos que en el futuro compita con la mediana producción.

## 12.7 Agradecimientos

Los investigadores agradecen a la Dirección de Investigación Ciencia y Tecnología (DICYT) y a la Facultad de Ciencias Económicas Empresariales de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca por el apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

## 12.8 Referencias

- Ezequiel A. (2002) “*Diccionario Pedagógico*” Ed. Magisterio del río La Plata”. Argentina.
- Gonzales Rene M. (2007) Nueva Geografía Económica de Bolivia. Sucre –Bolivia, editorial;
- Tupac Katari. Gutierrez F.(2000) “*Glosario Pedagógico*”. La Paz - Bolivia, Editorial; Puerta del Sol.
- Iriarte Gr. (2003) “Neoliberalismo Post – modernismo y Globalización”. La Paz – Bolivia, Editorial Universal.
- Ramos Pablo S. (1988) Temas de la Economía Boliviana. La Paz-Bolivia, editorial; Puerta del sol.
- Ing. Geólogo Rivas V. Salomón (2002) “Minerales no metálicos, rocas industrial y gemas de Bolivia” Santa Cruz – Bolivia, 355 páginas
- <http://www.bolivia.com/geografiadebolivia/cap21.htm>
- [www.tecnologiaslimpias.cl/bolivia/bolivia\\_historiamin.h](http://www.tecnologiaslimpias.cl/bolivia/bolivia_historiamin.h).

## **Margen financiero y competencia entre las instituciones de la ciudad de Sucre del sector no bancario**

Neyza Peralta & Zulema Vinchenty

N. Peralta & Z. Vinchenty

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

morena\_24@hotmail.com

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.



## Abstract

This research work is to demonstrate through the hypothesis that: "The degree of competition between microfinance institutions in the city of Sucre affects the profit rate of these institutions and generate productive and financial implications for microentrepreneurs. Also aimed at determining the state of competition and the financial margin of Supreme non-bank financial intermediation in the city of Sucre contributing to economic and social development of the country.

It was determined that the non banking financial intermediation entities have an intense competition, with a growing behavior of rivalry among these enterprises, allowing a bigger development of the micro financial market

## 13 Introducción

A principios de la década 80 nace el primer programa de microcrédito en Bolivia bajo esquemas innovativos de garantías, como es el caso del grupo solidario. Posteriormente nace la Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa (PRODEM), en 1986. Después de dos años de labor, el éxito de PRODEM fue evidente, a tal grado que era difícil atender la creciente demanda insatisfecha de una forma sostenible. Consecuentemente se emprende la creación del Banco Solidario, en 1992. Por otro lado está el Instituto de Apoyo a la Pequeña Unidad Productiva (IDEPRO), creado en 1986, con el objeto de prestar "servicios de desarrollo empresarial". También en 1986 se creó PRO-CREDITO, el éxito que logro esta institución le motivo a crear una entidad financiera especializada bajo la figura de Fondo Financiero Privado (FFP) en 1995, denominado Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes, FFP. Similar decisión adopto FIE FFP creado en 1997.

El crecimiento del mercado de micro finanzas, tanto institucional, metodológica y normativamente, ha permitido a Bolivia llegar a ser un modelo para otros países. En el "modelo Boliviano" se resalta la transformación que han sufrido algunas ONGs financieras en instituciones reguladas y auto sostenibles, constituidas en FFPs. Más allá de la creación de FFPs y entidades de "segundo piso", el desarrollo institucional ha tomado una diversidad de caminos.

### 13.1 Planteamiento del Problema

La intermediación financiera en Bolivia se ha visto afectada directamente por el aumento de la emisión monetaria que aceleró la inflación de tal manera que las tasas de interés reales llegaron a ser negativas. Se implementa la Nueva Política Económica (NPE), para detener la hiperinflación y luego retomar el crecimiento. A partir de ello, se observa una reducción de las tasas de interés tanto pasivas como activas del sistema financiero. Sin embargo, aún mantienen niveles elevados, impidiendo la expansión de la actividad productiva. Existe la percepción generalizada de que el diferencial de tasas o margen financiero actual en Bolivia es alto, lo cual podría tener repercusiones negativas para el sector productivo y para los ahorristas.

La demanda insatisfecha por servicios financieros de parte del segmento de la microempresa, motivaron a un gran número de entidades bancarias y no bancarias a entrar a este mercado a ofrecer sus servicios, generando de esta manera un dinámico proceso de competencia en beneficio del cliente final: el microempresario.

Más allá de esta situación coyuntural, se debe evaluar cuidadosamente la tasa de ganancia de las instituciones micro financieras en general para determinar no solo cuáles han sido los éxitos sino, más importante aún, cuáles son los problemas que enfrenta y las debilidades que tiene y, sobre la base de esta información, lograr que el Gobierno, los organismos internacionales y todas las instituciones que de una u otra forma apoyen a este mercado, orienten mejor sus programas para alcanzar su consolidación. Por otra parte, las instituciones de micro finanzas que buscan expandir su mercado y atraer a los clientes del sector micro empresarial necesitan adaptar sus estrategias para ajustar los préstamos a la capacidad de los microempresarios. Y necesitan desarrollar la comprensión entre los microempresarios de cómo el crédito, correctamente usado, es una herramienta de negocios eficaz y beneficiosa.

### **Formulación del problema**

¿La competencia entre las instituciones micro financieras en la ciudad de Sucre afecta la tasa de ganancia de estas instituciones y qué implicaciones tiene para los microempresarios?

### **13.2 Objetivos de la Investigación:**

#### **Objetivo General**

Analizar la competencia entre instituciones micro financieras en la ciudad de Sucre y su relación con los márgenes de ganancia de estas instituciones; para identificar las implicaciones productivas y financieras en el sector micro empresarial respecto de ello.

#### **Objetivos Específicos**

- Analizar el grado de competencia que existe entre las instituciones no bancarias en la ciudad de Sucre.
- Analizar las ganancias que estas instituciones no bancarias obtienen a través de las tasas de interés que manejan en el mercado micro financiero.
- Qué implicaciones productivas y financieras tiene las tasas que estas instituciones manejan en los servicios crediticios a los microempresarios.

#### **Hipótesis.**

H1: El grado de competencia entre las instituciones micro financieras afecta la tasa de ganancia de estas instituciones y genera implicaciones productivas y financieras para los microempresarios.

#### **Variable independiente**

V1: El grado de competencia que existe entre las instituciones no bancarias.

## **Variables dependientes**

V1: Tasa de Ganancia de las instituciones micro financieras.

V2: Las implicaciones productivas y financieras que tienen los microempresarios respecto a los servicios crediticios que perciben.

### **13.3 Importancia o Justificación.**

Las exigencias de la intermediación financiera provocan la presencia de nuevos factores, que necesariamente tienen que ser tomados en cuenta por las instituciones financieras. Encontrándose inseparablemente unidas a las constantes demandas de un mercado micro financiero cada vez más difícil de competir. Lo expuesto anteriormente lleva a concluir que para la comprensión del grado de influencia que ejerce la actividad de intermediación financiera sobre la inversión se hará necesario detectar las implicaciones de los microempresarios, ya que este sector del mercado micro financiero es de vital importancia para el desarrollo de la ciudad de Sucre.

### **13.4 Materiales y metodología:**

#### **Tipo de investigación**

Para el desarrollo del presente estudio se adoptaron los siguientes tipos de investigación:

#### **Investigación descriptiva**

Se llevo a cabo una investigación concluyente con diseño descriptivo. Este tipo de investigación tiene el propósito de cuantificar las distintas variables de interés, para su mejor tratamiento y análisis de resultados.

#### **Investigación Correlacional**

Este estudio trato de determinar la fuerza de asociación o correlación, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede.

Para lo cual el presente estudio necesita de una exploración previa en los datos secundarios y fuentes de información primarias con el objeto de darle la forma y la dirección adecuada para lograr la confiabilidad en la calidad de las decisiones de las investigadoras.

## Estrategia

**Tabla 13.1**

Grafica o cronograma de actividades Realizado para el logro de la presente investigación									
Etapa	Actividad	Tiempo en semanas							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Preparación y diseño	■	■						
2	Trabajo de campo			■	■				
3	Sistematización y análisis					■			
4	Redacción del proyecto preliminar.					■	■		
5	Revisión y corrección						■	■	
6	Presentación y/o publicación del proyecto final y validación.								■

Para integrar el plan de trabajo se optó por hacer uso de la gráfica, que es útil porque representa las actividades ejecutadas y el tiempo en que se llevó a cabo cada una de ellas.

- **Etapa de preparación y diseño.-** Inició desde la detección del problema, fijación de objetivos, justificación, delimitación, hasta el planteamiento de la hipótesis.
- **Etapa de trabajo de campo.-** Abarco la recolección de información a partir de instrumentos de investigación establecidas de manera sistémica y ordenada que se detallara posteriormente.

### Técnicas de investigación

La investigación recurrió básicamente a las siguientes técnicas de investigación que permitieron operativizar los métodos anteriores, y son:

Tabla 13.2

Selección y definición de los instrumentos de recolección de los instrumentos de recolección de información.	Entrevista	<b>Instituciones Micro Financieras no bancarias.</b>	Entrevista semi-estructurada a nivel de las instituciones micro financieras no bancarias, dicha entrevista se realizara de manera exhaustiva para que la información sea mucho más fidedigna.
		<b>Micro empresarios.</b>	A objeto de determinar las implicaciones productivas y financieras que les conlleva las decisiones de las instituciones micro financieras, con el fin de obtener información fidedigna.
		<b>Bancos</b>	Con la finalidad de determinar que tipo de amenaza representan para las instituciones micro financieras no bancarias y que rol juegan en la competencia microfinanciera.

### Entrevista

La población de la cual se obtuvo información para los fines de la presente investigación, se definió en los siguientes términos:

Tabla 13.3

	<b>Poblacion objetivo</b>
<b>Entidades financieras no bancarias de la ciudad de sucre</b>	<b>Unidad:</b> instituciones de intermediación financiera del sector no bancario. <b>Elemento:</b> gerente general de las instituciones micro financieras del sector no bancario. <b>Extensión:</b> área urbana de la ciudad de sucre. <b>Tiempo:</b> gestión 2010
<b>Microempresarios de la ciudad de sucre</b>	<b>Unidad:</b> micro empresarios de la ciudad de sucre <b>Elemento:</b> propietarios hombres o mujeres de las micro empresas afiliadas a fe.de.mi.ch. <b>Extensión:</b> área urbana de la ciudad de sucre. <b>Tiempo:</b> gestión 2010
<b>Bancos de la ciudad de sucre</b>	<b>Unidad:</b> instituciones de intermediación financiera bancarias. <b>Elemento:</b> gerente general de las instituciones micro financieras del sector bancario. <b>Extensión:</b> área urbana de la ciudad de sucre. <b>Tiempo:</b> gestión 2010

**Etapas de sistematización y análisis.-** Inició desde la recopilación total de la información necesaria hasta su sistematización y análisis respectivo de los datos que se estudio.

**Etapas de redacción y publicación.-** Inicio desde el análisis de la información obtenida hasta la redacción del informe de calidad y la publicación en la 6ta feria Exposición de Ciencia, Tecnología e innovación.

### **13.5 Resultados y discusión**

#### **Situación actual de las instituciones financieras del sector no bancario respecto del grado de competencia entre ellas.**

Estudiando la competencia en los sectores económicos, Michael Porter llegó a la conclusión de que el grado de competencia que predomina en un mercado no se refleja sólo en la presencia de los competidores sino en muchos otros factores. Estos factores pueden ser agrupados en Cinco Fuerzas.

La acción combinada de esos factores es lo que da forma al entorno competitivo en el cual las IMFs se desenvuelven.

#### **La entrada potencial de competidores nuevos**

Michael Porter propone que esta es una fuerza relevante en el estudio ya que la entrada potencial de competidores nuevos hace referencia al deseo que tiene una empresa de ingresar al mercado con el fin de obtener una participación en él. Este ingreso depende de una serie de barreras creadas por los competidores existentes determinado si el mercado es o no atractivo y las cuales están representadas en:

#### **Diferenciación del producto o servicio**

La identificación y lealtad establecida entre las instituciones y los clientes es una característica que crea una barrera para el ingreso al sector, ya que obliga a los potenciales competidores a realizar grandes inversiones para poder superar y cambiar los vínculos de lealtad existentes.

Los datos recogidos de las entrevistas realizadas a los gerentes generales de las instituciones micro financieras del sector no bancario de la ciudad de Sucre, muestran que existe una gran predisposición a atender a los clientes en forma personalizada y ofrecer la gama de servicios que tiene su institución para ellos. En las entrevistas llevadas a cabo se puede evidenciar que el mercado micro financiero local en su totalidad llevaron a cabo una previa publicidad de su institución y también consideran como pilares fundamentales el captar y prestar servicios por lo que ofrecen un servicio totalmente personalizado, ya que esta atrae a los clientes.

#### **Requisitos de capital**

Corresponde a los requerimientos en recursos financieros para competir en el mercado micro financiero. La ley de Bancos y Entidades Financieras D.S. No. 26581 muestra el capital mínimo requerido para la creación de una entidad de intermediación financiera no bancaria en un rango desde US\$45,000 en hasta US\$3 millones. Los requisitos mínimos de capital que deben cumplir las entidades de intermediación financiera no bancaria se detallan de la siguiente manera:

**Tabla 13.4** Capital primario de las entidades de intermediación financiera no bancarias

Tipos de entidades de intermediación financiera no bancarias	Capital primario no podrá ser menor al equivalente
	<i>Expresado en Derechos Especiales de Giro (DEGs.)</i>
Cooperativas de Ahorro y Crédito	100.000 DEGs.
Mutuales de Ahorro y Préstamo	300.000 DEGs.
Fondos Financieros Privados	630.000 DEGs.

\*Fuente: D. S. No. 26581 Ley de Bancos y Entidades Financieras (Texto Ordenado)

### Políticas gubernamentales

Las regulaciones del gobierno puede limitar y en algunos casos impedir el ingreso al mercado micro financiero al exigir licencias, permisos, limitaciones en cuanto a la composición de las materias primas, normas del medio ambiente, normas de producto y de calidad y restricciones comerciales internacionales. Estos mecanismos alertan a las instituciones existentes sobre la llegada o las intenciones de potenciales competidores.

La Ley de Bancos y Entidades Financieras señala en Título III Capítulo IV Las Limitaciones y Prohibiciones de las Entidades de Intermediación Financiera no bancarias. En general dichas normas y leyes están en el marco de lo legal, lo que permite a los nuevos entrantes competir en un mercado impulsado por el gobierno para un mejor desarrollo de la sociedad y consecuentemente del país.

### Saturación del mercado

Circunstancia que se da cuando la demanda de un producto se estabiliza porque no parece que haya un crecimiento de clientes potenciales suficiente, por lo que la oferta sería excesiva para el nivel de demanda. (enciclopedia económica 2009). En el mercado del sector micro financiero ocurre que al existir instituciones que se dedicaban a los pequeños créditos fueron creciendo y llenándose de utilidades, ahí fue que los bancos, decidieron entrar al mercado mencionado. Es por eso, que ahora el mercado Micro financiero, se encuentra saturado ya que existen bancos, instituciones no bancarias y hasta el sector informal (préstamos familiares, casas de empeño) que operan en este mercado, que cada vez es más atractivo por el impacto significativo que representa para la economía.

### Entrada de bancos al sector micro financiero

En la presente investigación se analizó a los bancos de la ciudad de Sucre, los resultados se plasman a continuación:

El banco los Andes S.A. prioriza a las microempresas y medianas empresas, ya que representan un elevado porcentaje de empleos, motivo por el que atienden este mercado potencial con servicios integrales orientados al desarrollo del país en que operan, aportando con una contribución significativa a la economía de nuestro país. Por otro lado el Banco Unión S.A. ingreso a este mercado por que identificaron la necesidad de apoyar a pequeños negociantes con la finalidad de tener un crecimiento en la actividad económica de la ciudad, como también colaborar al desarrollo empresarial de nuestro país. Ahora bien, el banco Mercantil Santa Cruz S.A. menciono que los microempresarios son clientes latentes que pueden crecer gracias a los servicios que ofertan. Sin embargo, la filosofía del Banco Solidario S.A. es mantenerse con los clientes chicos y llevarlos hacia un mañana con mejor situación financiera y mejores condiciones de vida.

Realizando un análisis exhaustivo, se nota claramente que todos tienen el fin común de “lograr un crecimiento en la economía de nuestro país”, sin embargo el último y el primer banco mencionados dan mayor importancia a la “calidad de vida” que pueden tener los microempresarios al captar servicios financieros adecuados. En este sentido, que se puede observar que la competencia de las entidades de intermediación financiera no bancarias es latente, ya que no es secreto las necesidades cada vez más exigentes de los microempresarios. En conclusión la incursión de los bancos en este sector micro financiero específicamente al segmento de los microempresarios representa una amenaza latente y por consiguiente se entra en una competencia abierta entre los bancos y las entidades de intermediación financiera no bancarias.

### **La rivalidad entre las empresas que compiten**

Es la fuerza más importante. Esta fuerza consiste en alcanzar una posición de privilegio y la preferencia del cliente entre las instituciones micro financieras rivales. “La rivalidad competitiva se intensifica cuando los actos de un competidor son un reto para una empresa o cuando esta reconoce una oportunidad para mejorar su posición en el mercado” (Hitt; Duane Ireland; Hoskisson; 2004: 61) Esta rivalidad es el resultado de los siguientes factores:

#### **Número de competidores**

En el sector de las Micro Finanzas en la ciudad de Sucre incursionan 8 bancos y 6 instituciones micro financieras del sector no bancario (reguladas por la ASFI), en virtud de ello se puede percibir que las instituciones micro financieras representan el 43% de la totalidad de este sector y los bancos abarcan el 57%. El número de Instituciones Micro Financieras adquieren un comportamiento AGRESIVO, ya que, un crecimiento continuo de este tipo de instituciones genero un alto grado de competencia entre ellas.

#### **Interés estratégico elevado**

La rivalidad se intensifica cuando existen intereses estratégicos elevados. Se puede observar que el 100% de los gerentes de las instituciones le dan la importancia al hecho de ser exitosa. También se identifico que utilizaron diferentes estrategias centradas en un mismo objetivo, la que consistio en dar la atención al cliente de forma personalizada y permanente, trabajando “CON EL CLIENTE Y PARA EL CLIENTE”. Es decir que LA COBERTURA es un ARMA FUNDAMENTAL para las entidades de Intermediación Financiera no Bancarias, motivo por el que sus estrategias se basan en



brindar un servicio de calidad sin ningún tipo de discriminación a los clientes o a los Microempresarios en consecuencia existe un alto grado de competencia entre ellos.

### Tasa de crecimiento del sector

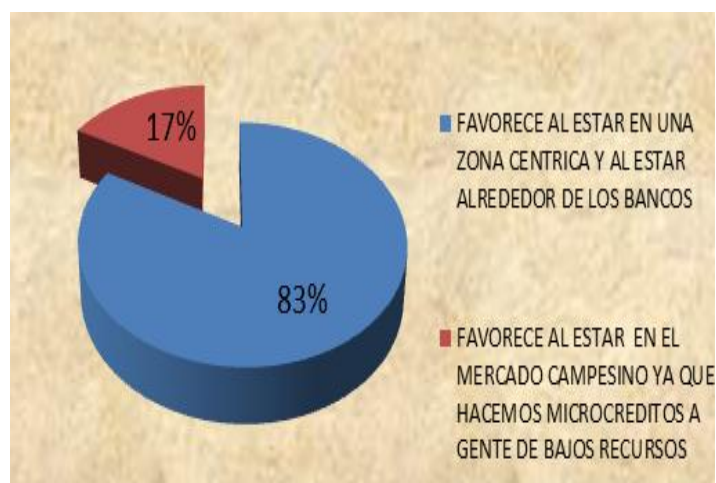
Cuando solo conformaban las Instituciones Micro Financieras no Bancarias en el mercado de las Micro Finanzas el crecimiento fue elevándose por su excedente de demanda, pero al detectar el sustancioso crecimiento del sector ingresaron al mercado los bancos saturándose el mercado en estudio.

La intermediación financiera no bancaria, tuvo un comportamiento ascendente en sus operaciones de depósitos y de colocaciones de créditos, así como una adecuada suficiencia patrimonial, además, de contar con un buen nivel de provisiones como cobertura de riesgo por incobrabilidad de cartera y un positivo desempeño financiero, así lo dice “la ASFI con la editorial evaluación del sistema financiero (2009)”

### Localización de los concesionarios

La localización es un factor importante para determinar la rivalidad que existe entre las instituciones financieras que compiten. Las instituciones muestran claramente que un 100% se encuentra en una zona céntrica que esta al alcance de cualquier cliente, optando por ubicarse en calles o zonas céntricas de la ciudad. Las instituciones se encuentran en una misma área geográfica, motivo por el que se genera mayor rivalidad y mayor conocimiento de las acciones de la competencia.

**Figura 13.1** Ubicación de las Instituciones Micro Financieras del sector no Bancario y sus ventajas geográficas.



\*Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a las IFMs)

En LA figura 13.1 se observa que el 83% de las instituciones se encuentran en un estratégicamente ubicado (lugar más céntrico), y el 17% de las instituciones se encuentra el mercado campesino (existen muchos demandantes).

## El desarrollo potencial de los servicios sustitutos

“Dos bienes son sustitutos si uno de ellos puede sustituir al otro debido a un cambio de circunstancias” (Nicholson, 1997:113). La disponibilidad de sustitutos genera que el cliente este continuamente comparando calidad, precio y desempeño esperado frente a los costos cambiantes.

### Disponibilidad de sustitutos

(Maya D.M.:1994) “El mercado financiero formal hace referencia a todas aquellas instituciones con el fin expreso de otorgar préstamos.

En términos generales es el conjunto de instituciones que captan y canalizan recursos financieros bajo distintas modalidades, pagando un interés por su utilización (tasa pasiva) y obteniendo un interés por su otorgamiento (tasa activa). Este sistema agrupa a las instituciones bancarias que están reguladas por autoridades monetarias”.

Los productos sustitutos en micro finanzas provienen de dos grandes formas de financiamiento externo bajo la regulación y supervisión de la ASFI: la prima consiste en la **banca formal** constituida por la banca comercial y las Instituciones de Intermediación Financiera no bancarias. La banca comercial se está dando cuenta cada día más de que los microempresarios constituyen un mercado gigantesco y buscan desarrollar productos y servicios que sustituyan los servicios de crédito y ahorro que ofrecen las Instituciones Micro Financieras.

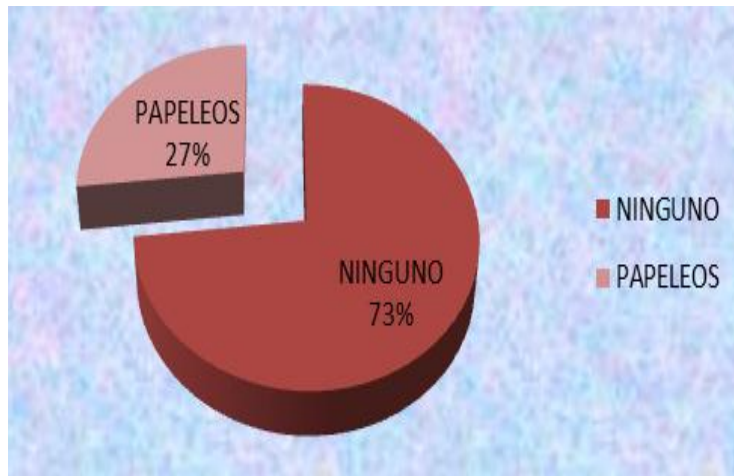
Y la segunda consiste en forma de financiamiento externo está conformada por los préstamos que canalizan las personas físicas y morales, que no siendo por lo general agentes financieros especializados, otorgan préstamos, sustentados en la confianza, oportunidad y la carencia de trámites burocráticos y regulaciones legales. La tasa de interés puede oscilar entre la usura (interés alto) y la gratuidad (ningún interés); en algunos casos no se exigen garantías personales.

Aquí se pueden identificar los préstamos otorgados por casas comerciales y de empeño, prestamistas y comerciantes, terratenientes, amigos y parientes. Los pagos pueden hacerse en otro género, que no necesariamente es el monetario. El conjunto de operaciones crediticias realizadas en esta fuente conforman el mercado financiero informal.

### Costos de cambio para el cliente

El efecto de los costos cambiantes se puede asociar al costo de oportunidad, teniendo en cuenta que cuanto más bajo sea el costo por cambiar de producto o servicio, más fácil será para los competidores atraer a los clientes.

**Figura 13.2** Los costos de cambio para los clientes de una Institución Micro financiera a otra.



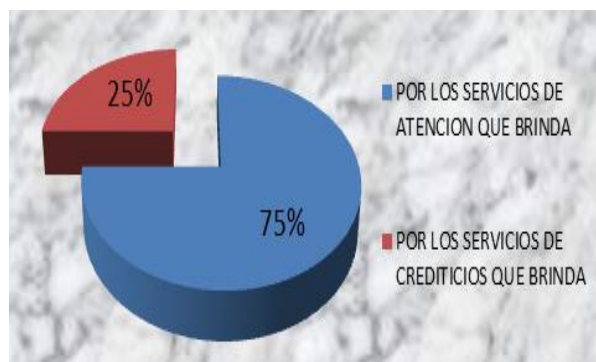
\*Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a los Microempresarios)

En la figura 13.2, elaborado en base a los datos de la entrevista realizada a los microempresarios muestra que el 73% de los microempresarios no tienen ningún costo de cambio de institución micro financiera, en cambio existe un 27% de los microempresarios que tiene como inconveniente los papeleos previos para cambiar de institución micro financiera.

Por tanto se puede evidenciar que los costos de cambio de institución micro financiera son poco percibidas por los microempresarios. Por consiguiente la rivalidad entre instituciones financieras es fuerte. Ya que es bajo el nivel de costos de cambio de una institución a otra.

### Propensión de clientes a sustituir

**Figura 13.3** Razones de cambio de los clientes de una Institución Financiera a otra



\*Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a los Microempresarios)

Estas razones de cambio y su respectivo análisis nos lleva a concluir que el grado de competencia es alto en el sentido de que los microempresarios son susceptibles a la atención personalizada que reciban, de igual forma que lo son con los servicios crediticios que reciban, en general las instituciones están trabajando más en el servicio personalizado hacia sus clientes.

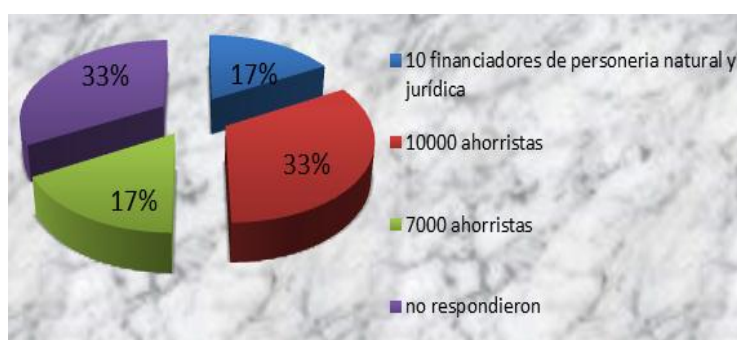
## El poder de negociación de los proveedores

El poder de negociación de los proveedores en un sector puede ser fuerte o débil dependiendo de las condiciones del mercado en el sector del proveedor y la importancia del producto y/o servicios que ofrece. En un sector Micro Financiero el grupo de proveedores tiene poder de negociación cuando:

### El Número de proveedores sea elevado

Para Instituciones de Micro finanzas los proveedores en micro finanzas son, principalmente, las fuentes de financiamiento. Esas fuentes, literalmente, definen las condiciones de los fondos que las IMFs pueden acceder. Las diferencias más importantes en esas condiciones se refieren al pago: crédito comercial, crédito subsidiado o donaciones. Dada la importancia que hoy día se le asigna a las Micro finanzas por parte de la cooperación, no es de esperarse un endurecimiento de los requisitos de acceso a los fondos por parte de la IMF.

**Figura 13.4** Numero de financiadores o socios con los que cuentan las Entidades de Intermediación Financiera del sector no Bancario



\* Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a las IFMs)

En la figura 13.4 se muestra el numero de financiadores o socios, el 33% tiene 10.000 asociados, el 17% dijo que tiene 10 financiadores que tienen personería natural o jurídicas, el otro 17% nos dijo que tenia 7.000 socios y el otro 33% no respondieron (proveedores del exterior). Es decir que la mayor parte de los proveedores son los ahorristas, lo que nos evidencia el alto grado de influencia de los mismos.

## La Disponibilidad de los proveedores

La disponibilidad de proveedores se puede percatar que tiene un alto grado de influencia sobre las decisiones de las IFMs ya que los proveedores están muy bien organizados. Según las entrevistas los proveedores afectan a la institución en aspectos relevantes como: Son los que dan lineamientos, las decisiones que tomen favorecen al crecimiento de la institución, toman decisiones conformadas como un directorio, y dan sugerencias que son atendidas. Se evidencia que si bien están organizados los proveedores (ahorristas), no son muy exigentes en sus requerimientos. Por tanto esta barrera puede ser superada con facilidad.

### El poder de negociación de los clientes

Los clientes que componen el sector micro financiero pueden inclinar la balanza de negociación a su favor cuando:

#### El comprador tiene información total

Los clientes son los factores que más rápido cambian en las Micro Finanzas.

En las entrevistas se observa que el 100% de los clientes de instituciones no bancarias cuenta con información antes de realizar un crédito lo cual les sirve para comparar las tasas de interés, no obstante no tienen el conocimiento adecuado para darle el uso necesario a tal información. En tal sentido es una barrera fácil de sobrellevar por las entidades de intermediación financiera no bancarias.

### Resultados del análisis del grado de competencia entre las entidades de intermediación financiera no bancaria (5 fuerzas de porter)

#### La entrada potencial de competidores nuevos

**Tabla 13.5** Valoración de los factores que determinan la amenaza de ingreso al mercado de las Micro finanzas de las Entidades no Bancarias

Factores	Ponderación				
	1	2	3	4	5
Grado de diferenciación del producto o servicio.		●			
Requerimientos de capital.			●		
Políticas gubernamentales.		●			
Saturación del mercado.				●	
Entrada de bancos al sector micro financiero.				●	

Barrera baja= 1; Barrera alta= 5

La amenaza de entrada de nuevos competidores al mercado de las micro finanzas y por ende a las Entidades de Intermediación Financiera no Bancarias es alta, lo cual se determinó mediante el análisis de los anteriores factores.

#### El poder de negociación de los proveedores

Los proveedores de las entidades de intermediación financiera no bancarias para los servicios crediticios que ofertan son los ahorristas y/o financiadores de entidades del exterior.

**Tabla 13.6** valoración de los factores que determinan el poder de negociación de los proveedores

Factores	Ponderación				
	1	2	3	4	5
El número de proveedores			●		
Producto del proveedor insumo importante para prestar el servicio					●
La disponibilidad de los proveedores				●	

Poder bajo= 1; poder alto= 5

Fuente: elaboración propia

### El Poder de Negociación de los Clientes

Existe un “bajo” poder de los clientes en el sector del micro finanzas de las entidades de intermediación financiera no bancarias, conclusión a la que se ha llegado analizando los siguientes factores:

**Tabla 13.7** valoración de los factores que determinan el poder de negociación de los compradores

Factores	Ponderación				
	1	2	3	4	5
El comprador tiene información total antes de realizar un préstamo.			●		
Utilización adecuada de la información que adquiere el comprador o cliente.	●				
Capacidad de negociación condiciones de la oferta		●			
Dificultad o costo por el cambio			●		

Poder bajo= 1; poder alto= 5

Fuente: elaboración propia

### El desarrollo potencial de los servicios sustitutos

La amenaza de productos sustitutos es alta, debido a que en el análisis de la oferta se tomó en cuenta a todas las empresas y/o medios que prestan servicios crediticios, por tanto para este tipo de negocio se tiene sustitutos potenciales (bancos), o por lo menos sustitutos cercanos (prestamos familiares, prestamos de “casas de empeño”).

**Tabla 13.8** valoración de los factores que determinan el desarrollo potencial de los servicios sustitutos

Factores	Ponderación				
	1	2	3	4	5
Disponibilidad de sustitutos.				●	
Dificultades o costos de cambio del cliente.		●			
Propensión de clientes a sustituir.			●		

Poder bajo= 1; poder alto= 5

Fuente: elaboración propia

### La Rivalidad entre los Competidores

La rivalidad entre entidades de intermediación financiera no bancarias, es la forma más evidente de la competencia, que brindan productos o servicios similares y los ofrecen en el mismo mercado, por tanto éstas deben analizar el grado de rivalidad directa entre ellas y los competidores dado que afecta al desempeño que tiene cada institución en el mercado.

**Tabla 13.9** valoración de los factores que determinan la rivalidad competitiva en el sector microfinanciero de entidades no bancarias

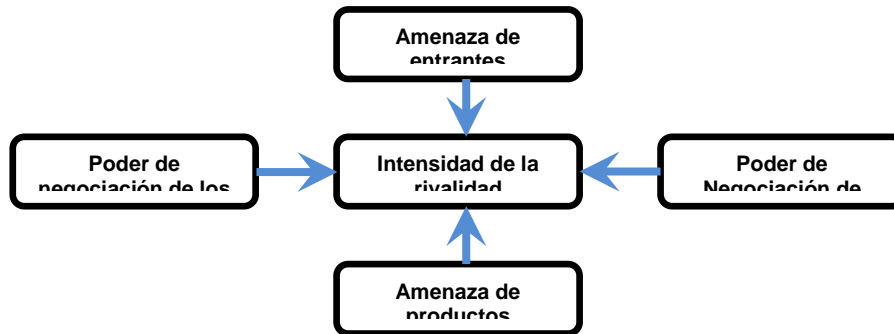
Factores	Ponderación				
	1	2	3	4	5
Equilibrio entre competidores			●		
Número de competidores				●	
Interés estratégico elevado					●
Tasa de crecimiento del sector				●	
Localización de los concesionarios				●	

Rivalidad baja= 1; rivalidad alta= 5

Fuente: elaboración propia.

Mediante un análisis de las entidades no bancarias que conforman el mercado de las micro finanzas se tiene un alto grado de rivalidad, debido a que todas esas entidades no bancarias, tienen muchos sustitutos y a pesar de que atienden otros segmentos más, priorizan el sector micro empresarial; por lo tanto se especializan en el MICROCRÉDITO dirigido a los microempresarios, no obstante, lo hacen en forma generalizada y uniforme dejando de lado la posibilidad de una gama de planes de acceso al crédito para el desarrollo de su negocio y consecuentemente afecta al crecimiento y desarrollo económico de Sucre.

### Conclusiones del Atractivo del Mercado Microfinanciero de las Entidades de Intermediación Financiera No Bancarias

**Figura 13.5** Modelo de las cinco fuerzas competitivas de Porter

\*Fuente: Adaptado de Michael Porter, "How Competitive Forces Shape Strategy", *Harvard Business Review* 57.

La conclusión del análisis de la competencia se resume en el anterior cuadro, en el cual se refleja el impacto que tiene cada factor sobre la presente investigación.

### **Situación actual de las Instituciones Financieras del sector no bancario respecto de las ganancias que obtienen a través de las tasas de interés Del mercado micro financiero.**

### **Factores que influyen en la tasa de ganancia de las Instituciones Financieras del sector no bancario.**

Para el cálculo de la tasa activa y pasiva se toma en cuenta las tasas de interés hacia los microempresarios y ahorristas, así como también se analizará más a profundidad las tasas de ganancia respectivas calculando a través de las fórmulas de Fidel Jaramillo, Daniel Morillo y Joaquín Morillo.

La tasa de interés cobrada por las entidades de Intermediación financiera no bancarias según las entrevistas realizadas a los gerentes generales de cada institución, varía en un rango del 6% como mínimo y 22% como máximo, estas tasas están estrechamente ligadas a los plazos o cuotas de pago.

**Tabla 13.10** Tasas de Interés Activas de las Entidades de Intermediación no Bancarias

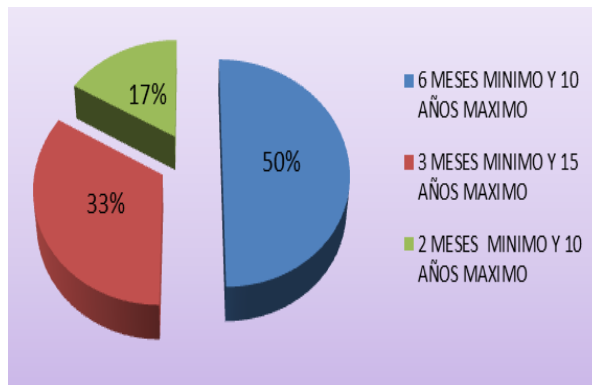
Entidades de Intermediación Financiera no bancarias	Tasa de interés Activa percibida por los Microempresarios
Mutual "La Plata"	11% -20%
Fondo Financiero Privado FIE	6% - 19,5%
FFP PRODEM	8,5% - 22%
Cooperativa de A & C San Roque	9,5% - 20,5%
Ltda.	10% - 21%
FFP Grupo Fortaleza S.A.	11,5% - 20,3%
FFP Ecofuturo S.A.	



Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a las IFMs)

Como se nota en el cuadro No. 3, las tasas de interes cobradas por las entidades de intermediación financiera no bancarias, oscilan en promedio entre un 9,4% y un 20,6%. Como ya se habia mencionado, los plazos estan estrechamente ligados a las tasas de interés establecidas por las IFMs o viceversa. A mayor prestamo - mayor plazo - menor tasa de interés. En tanto las entrevistas realizadas a los gerentes generales nos muestran claramente que esta relacion se confirma a traves de sus politicas.

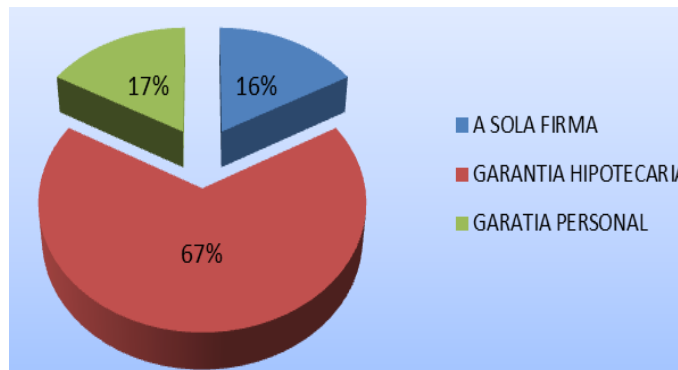
**Figura 13.6** Plazos ofertados por las Instituciones Microfinancieras del sector no Bancario, para el credito al segmento Microempresarial



\* Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a las IFMs)

Ahora bien, dentro los plazos para otorgar un credito a los microempresarios se evidencia que un 17% de los microempresarios adquieren creditos a 6 meses como minimo y 10 años como maximo; un 33% de ellos tiene un credito con 3 meses de plazo minimo y 15 años maximo. Evidentemente se puede notar que la mayor parte de los microempresarios representados por un 50% adquieren credito con 6 meses de plazo minimo y 10 años como maximo. Lo cual se fundamenta en el hecho de que los microempresarios prefieren no contar con deudas de largo plazo que sobrepasen los 10 años.

**Figura 13.7** Tipos de credito mas utilizados por los Microempresarios

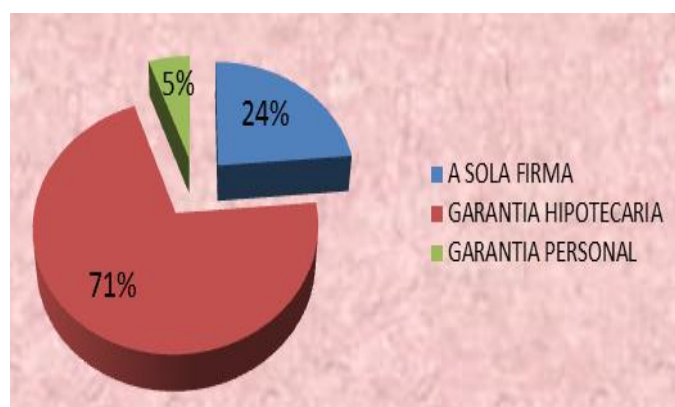


Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a las IFMs)

Entre los tipos de créditos ofertados se encuentran una gran variedad dependiendo de cada Entidad de Intermediación Financiera no bancarias, no obstante se puede concluir que los créditos utilizados en mayor proporción son: A sola firma, garantía personal y garantía hipotecaria.

Las entrevistas realizadas a los gerentes generales de las instituciones de intermediación financiera no bancarias muestran que los microempresarios en un 67% realizan su crédito a través de “garantía hipotecaria”. Seguida por “a sola firma” casi igualando con “garantía personal”.

**Figura 13.8** Tipo de crédito que utilizan los Microempresarios de las Instituciones de Intermediación Financiera **no** Bancarias



Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a los Microempresarios)

Como se ve en el gráfico, los microempresarios coinciden que adquieren crédito a garantía hipotecaria en un 71%, representando este tipo de crédito a la mayor parte de los microempresarios que operan en la ciudad de Sucre. Ahora bien, según los autores: Fidel Jaramillo, Daniel Morillo y Joaquín Morillo para el cálculo de la “tasa de ganancia” que perciben las entidades de intermediación financiera se prosigue primeramente a determinar la tasa activa y la tasa pasiva.

Para el cálculo de la tasa de ganancia de cada entidad de intermediación financiera no bancaria, se tomó en cuenta los estados de resultados; balance general; estados patrimoniales; y estado de pérdidas y ganancias respectivamente, disponible en la página web de la ASFI (gestión 2000 al 2010). A continuación se detallan los cálculos respectivos para el análisis pretendido.

### **Tasa activa del (2000-2009)**

La tasa activa corresponde al promedio simple de interés registrado en el rubro de “otras actividades” para los bancos del Estado.

$$\text{Tasa activa} = \frac{\text{Ingresos por créditos} + \text{Ingresos por comisiones financieras}}{\text{Activos productivos}}$$

Los resultados del cálculo se reflejan en el siguiente cuadro:

**Tabla 13.11** Tasa Activa de las Entidades de Intermediación Financiera no Bancaria de la ciudad de Sucre (Fidel Jaramillo, Daniel Morillo y Joaquín Morillo)

	Cooperativa SAN ROQUE	Mutual LA PLATA	Fondo Financiero Privado (FFP)			
			FIE	FEF	FPR	FFO
2000		0,1865	0,2663	0,167		
2001		0,1555	0,2276	0,2656	0,2254	0,2098
2002		0,1359	0,2164	0,3585	0,2543	0,1918
2003		0,1291	0,213	0,1989	0,2149	0,1713
2004		0,1155	0,1963	0,1992	0,2121	0,1491
2005	0,2031	0,1156	0,1892	0,208	0,2232	0,1521
2006	0,1931	0,1194	0,1923	0,2187	0,2317	0,1604
2007	0,1627	0,1159	0,168	0,2011	0,222	0,1689
2008	0,1655	0,1222	0,1859	0,1513	0,2077	0,1756
2009	0,1589	0,1163	0,1824	0,2195	0,1982	0,1897

\*Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de Los Estados Financieros de las Instituciones Micro Financieras del sector no Bancario)

### Tasa pasiva del (2000-2009)

La tasa pasiva se calcula como el costo promedio de las diferentes fuentes de fondos de los bancos; es decir, los intereses y comisiones pagadas sobre captaciones y otras obligaciones en cada año, como proporción del saldo promedio de esas captaciones y obligaciones.

$$\text{Tasa Pasiva} = \frac{\text{Gastos por captaciones} + \text{Gastos por comisiones financieras}}{\text{Pasivos con costo}} \quad (13.1)$$

**Tabla 13.12** Tasa Pasiva de las Entidades de Intermediación Financiera no Bancaria de la ciudad de Sucre (Fidel Jaramillo, Daniel Morillo y Joaquín Morillo)

	Cooperativa SAN ROQUE	Mutual LA PLATA	Fondo Financiero Privado (FFP)			
			FIE	FEF	FPR	FFO
2000		0,06772	0,1664	0,0932		
2001		0,0634	0,1235	0,1189	0,0579	0,0765
2002		0,0532	0,1138	0,1421	0,0793	0,0666
2003		0,0435	0,095	0,0682	0,0918	0,0571
2004		0,0381	0,0893	0,0618	0,0658	0,0499
2005	0,0444	0,0384	0,1054	0,0605	0,0747	0,054
2006	0,0396	0,0393	0,0905	0,0696	0,0737	0,0572
2007	0,0314	0,0432	0,0723	0,0886	0,0454	0,0419
2008	0,0299	0,0539	0,0753	0,0672	0,0637	0,059
2009	0,0282	0,0496	0,0738	0,0914	0,0475	0,0661

\*\*Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de Los Estados Financieros de las Instituciones Micro Financieras del sector no Bancario)

### Tasa de ganancia del (2000-2009)

Según los autores: Fidel Jaramillo, Daniel Morillo y Joaquín Morillo; la tasa de ganancia es la diferencia entre la tasa activa y la tasa pasiva.

$$\text{Tasa de Ganancia} = \text{Tasa Activa} - \text{Tasa Pasiva} \quad (13.2)$$

**Tabla 13. 13** Tasa de Ganancia de las Entidades de Intermediación Financiera no Bancaria de la ciudad de Sucre (Fidel Jaramillo, Daniel Morillo y Joaquín Morillo)

	Cooperativa	Mutual	Fondo Financiero Privado (FFP)				Promedio anual del sector Micro financiero
	SAN ROQUE	LA PLATA	FIE	FEF	FPR	FFO	
2000		0,1188	0,0999	0,0738	0,0975		0,0975
2001		0,0921	0,1041	0,1467	0,1675	0,1332	0,1287
2002		0,0828	0,1026	0,2164	0,1737	0,1252	0,1401
2003		0,0856	0,118	0,1307	0,1231	0,1142	0,1143
2004		0,0774	0,107	0,1374	0,1463	0,0992	0,1134
2005	0,175	0,0773	0,0838	0,1475	0,1484	0,0981	0,1216
2006	0,1632	0,0801	0,1018	0,1491	0,158	0,1032	0,1259
2007	0,1313	0,0726	0,0957	0,1125	0,1768	0,127	0,1193
2008	0,1256	0,0683	0,1106	0,0858	0,144	0,1166	0,1084
2009	0,1144	0,0667	0,1126	0,1281	0,1507	0,1236	0,1160
<b>Promedio por institución</b>	0,1419	0,0821	0,1036	0,1328	0,1486	0,1156	<b>0,1207</b>

Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de Los Estados Financieros de las Instituciones Micro Financieras del sector no Bancario)

Como se nota en el cuadro, en promedio la FFP PRODEM es la entidad que obtiene mayor tasa de ganancia con un 14,86% respecto de la Mutual LA PLATA que en promedio adquiere el porcentaje mínimo de todas las entidades en estudio con un 8,21%. Este indicador mostró un comportamiento irregular, presentando un valor promedio de 9,75% en el 2000 y de un 11,6% al finalizar el periodo 2009. Cabe destacar que en Promedio anual del sector Micro financiero el indicador más alto de todos fue en la gestión 2002 con un 14,01%. Actualmente la tasa de ganancia de la gestión 2009 redujo respecto de la gestión 2005, no obstante este indicador refleja ganancias significativas para las entidades microfinancieras no bancarias, consecuentemente lleva a mayores costos para los Microempresarios. El margen de intermediación financiera promedio, del mercado financiero del sector no bancario, es del 12,07% de la gestión 2000-2009.

Vale la pena comentar que, el nivel del margen de intermediación reflejado por las entidades participantes del mercado presenta adicionalmente una contradicción significativa, ya que los elevados márgenes de intermediación suelen ser inseguros por cuanto tienden a indicar prácticas no competitivas, altos costos de operación o posibles deterioros en la cartera.

Ahora bien, un margen bajo representa un mayor grado de eficiencia, toda vez que podría estar reflejando el caso de una entidad con problemas financieros y con esto pueda estar aplicando una política de mantener bajos márgenes.

De acuerdo con lo anterior, se recomienda seguir con la disminución gradual del porcentaje del margen financiero, para así procurar una mayor competitividad de las Entidades de Intermediación Financiera del sector no bancario en particular y del sistema Financiero en general.

De acuerdo con los resultados de las 5 fuerzas de Michael Porter las entidades de intermediación financiera del sector no bancario, representan un alto grado de competencia en las operaciones pasivas y activas de las entidades de microfinanzas, ya que ofrecen productos muy similares, a tasas de interés comparables y tienen un público objetivo semejante. Es decir, existe una competencia agresiva de las mutuales; FFP; y las cooperativas de ahorro y crédito, cuya importancia reside en ofrecer a sus clientes una imagen de solidez y confianza, mayores facilidades para realizar transferencias y pagos, cajeros automáticos, tarjetas de crédito y productos como las cuentas corrientes y operaciones más complejas que resultan más relevantes para las empresas más grandes y los clientes de ingresos medios y altos. Lo cual trae una consecuencia negativa al respecto de esta situación que radica en las mayores tasas de interés que pagan los Microempresarios por la ausencia de formalidad que les caracteriza. El Riesgo de tasas de interés en este mercado es otra consecuencia del grado de competencia entre las instituciones financieras no bancarias, si una Institución Micro Financiera otorga una cantidad considerable de préstamos a determinados años de plazo y a una tasa de interés fijada y financia todos estos préstamos con depósitos a plazo fijo de un año.

La Institución requiere un margen porcentual de la tasa de interés ya fijada, para cubrir sus costos operativos y pérdidas esperadas por préstamos incobrables. En consecuencia, la institución espera tener una sólida utilidad sobre estos préstamos. Pero, cabe preguntarse qué sucede si en el plazo de un año el país entra en un período de restricción monetaria o inflación que hace que las tasas de los depósitos a plazo fijo aumenten. Cuando la entidad procede a renovar esos depósitos, sus utilidades se convierten en una pérdida. Se identifica así el riesgo de tasas de interés, que deriva del impacto de los cambios en las tasas de interés del mercado en la rentabilidad de la institución financiera.

Adicionalmente, para reducir o eliminar el riesgo de tasas de interés, las Instituciones Micro Financieras cobran una tasa variable en sus préstamos, dichas tasas variables de préstamos pueden ser poco populares con los clientes debido a los riesgos adicionales que generan a los clientes.

Además, al establecer tasas variables se induce un incremento del riesgo crediticio. Por estas razones resulta muy importante poner de relieve el hecho de que el microcrédito no es una actividad simplemente bancaria, sino que tiene un elevado potencial como herramienta de desarrollo económico y social. Con lo anterior queda comprobado que uno de los principales obstáculos para el desarrollo de las microempresas es la escasa posibilidad de acceder a un financiamiento que se adecue a las necesidades propias de este sector. En un contexto de este tipo, la definición de “microcrédito” puede incluir actividades tanto de intermediación financiera como sociales.

## **Situación actual de los Microempresarios del sector productivo y comercial respecto de las Implicaciones productivas y financieras que tienen en relación a los servicios crediticios que perciben de las instituciones no bancarias**

Por lo mencionado anteriormente en el análisis del margen financiero resulta muy importante poner de relieve el hecho de que el microcrédito tiene un elevado potencial como herramienta de desarrollo económico y social.

Por ello, es necesario tener en cuenta que el desarrollo de las Microempresas no es el mismo que el de las empresas grandes, debido a las restricciones tecnológicas que se presentan en el mercado, por las escalas de producción, los precios, las oportunidades, porque no cuentan con las mismas normatividades legales, ni con las mismas condiciones sociales o económicas.

A continuación se verán las implicaciones productivas y financieras frente a las actuales políticas de microcrédito en Sucre, en los que incurren los microempresarios. Las caracterizaciones que haremos enseguida son generalizaciones en base a entrevistas realizadas a los dueños o propietarios de las Microempresas de la ciudad de Sucre.

En este sentido tenemos los siguientes aspectos a analizar:

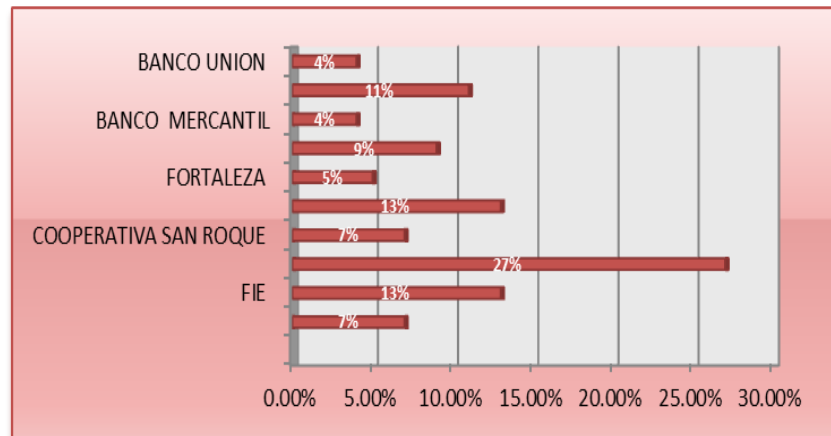
### **Implicaciones productivas que tienen los microempresarios respecto a los servicios crediticios que perciben**

Las implicaciones productivas de los microempresarios esta estrechamente ligada con la fuente de financiamiento que tienen; el tiempo o plazo que le cuesta el financiamiento; y por último la utilización o uso que le da al financiamiento adquirido de las entidades de intermediación financiera no bancarias y/o bancarias.

### **Aprovisionamiento de factores**

“La empresa es el lugar en el que se combinan factores de producción para producir bienes y/o servicios con los que satisfacer las necesidades de la sociedad.” (IES V. de la Paloma/IES R. Maestu/ IES P. Gallardo). Motivo por el que se determina la fuente de financiamiento de los Microempresarios como punto de partida del análisis del aprovisionamiento de factores de los mismos plasmándose la fuente de financiamiento para la puesta en marcha de sus empresas.

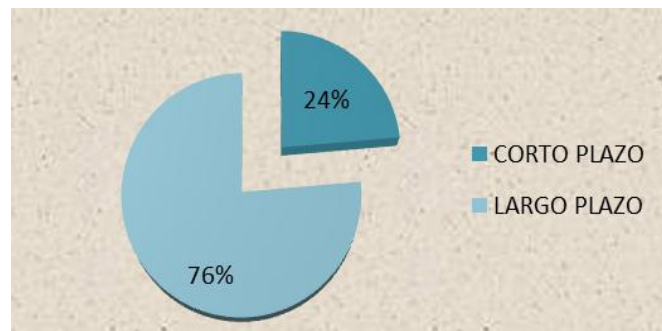
**Figura 13.9** fuente de financiamiento de los microempresarios



\*fuente: elaboración propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a los microempresarios)

Se observa que la fuente de financiamiento actual obtenido por los microempresarios de la ciudad de Sucre representan un 27% de PRODEM.

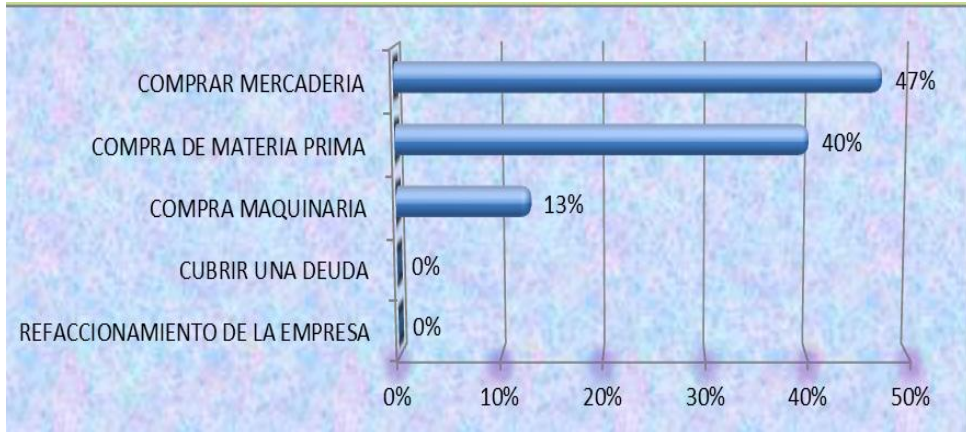
**Figura 13.10** Tipología del plazo respecto al crédito adquirido por los Microempresarios de la ciudad de Sucre



\*Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a los Microempresarios)

El 24% de los microempresarios prefieren pagar sus deudas lo antes posible. Sin embargo, el 76% de los mismos optan por pagar sus deudas poco a poco y en un mayor tiempo.

**Tabla 13.11** Utilización del crédito por parte de los Microempresarios de la ciudad de Sucre



Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a los Microempresarios)

Como se nota en el gráfico No. 10, la utilización del crédito de los Microempresarios principalmente cubre el aprovisionamiento de factores de sus negocios. Llegando de esta forma a percatarse que existe una dependencia indiscutible de los Microempresarios respecto de las políticas de plazos, montos, tasas de interés y requisitos para acceder a un préstamo; que establezcan las Instituciones Micro Financieras.

**Cantidad producida**

El aporte de los servicios crediticios en las Microempresas del sector productivo y comercial de la ciudad de Sucre fue un “crecimiento constante” representado por un 100%. Sin embargo también se percató, que la influencia de los servicios financieros sobre la producción y/o venta de bienes de las Microempresas es favorable con un 91%.

**Figura 13.12** El comportamiento de la producción y/o venta de Bienes contando con crédito Microempresarial



Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a los Microempresarios)

Adicionalmente, se constato los niveles de producción mensual de las Microempresas del sector comercial y productivo de la siguiente manera:



**Figura 13.13**

Cantidad producida por mes del sector productivo de los Microempresarios de

**Figura 13.14**

Cantidad producida por mes del sector comercial de los Microempresarios de Sucre



Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a los Microempresarios)

Como se puede observar en los gráficos No. 12 y No. 13, nos lleva a concluir que la cantidad de producción y/o venta de bienes de las Microempresas es favorecido en gran medida por los servicios financieros que brindan las entidades de intermediación financiera no bancarias y/o bancarias.

### **Implicaciones financieras que tienen los microempresarios respecto de los servicios crediticios que perciben**

Ayudan a comprender la conveniencia del uso de un financiamiento externo y los riesgos que conlleva tal situación. Por tanto, a continuación se analiza la solvencia y el riesgo financiero de las Microempresas de Sucre.

#### **Solvencia**

Se entiende por solvencia a la capacidad financiera de la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo y los recursos con que cuenta para hacer frente a tales obligaciones. La solvencia se determina por los siguientes factores en estudio:

#### **La estructura financiera.**

La estructura financiera es la forma en que se financian los activos de una empresa. Y estas pueden ser: Aporte de socios; Inversión personal; Créditos bancarios; y Créditos no bancarios.

**Figura 13.15** Estructura Financiera de la Microempresa de Sucre al inicio de sus actividades



\*Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a los Microempresarios)

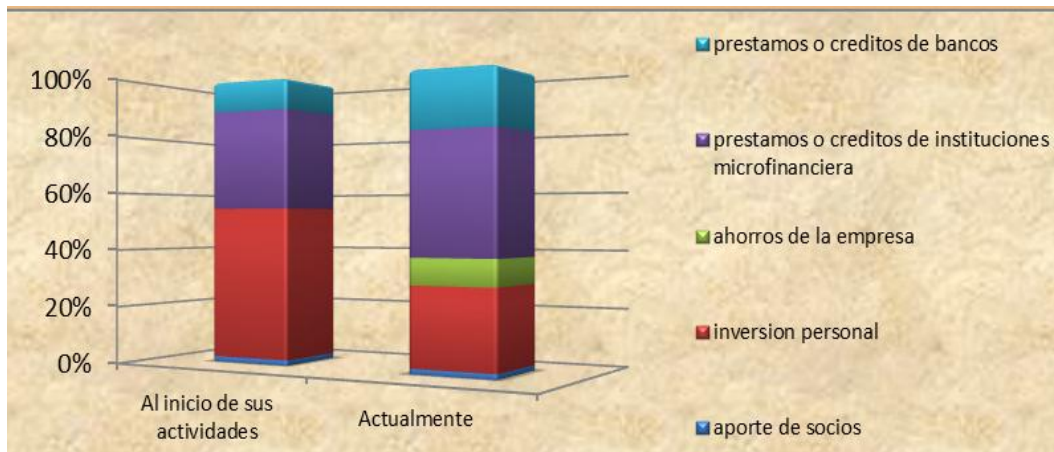
La estructura financiera de las Microempresas al inicio de sus actividades, se representa un 53% de inversión personal, 34% de préstamos de instituciones micro financieras, 11% de bancos, y un 2% aporte de socios.

**Figura 13.16** estructura financiera actual de la microempresa de Sucre



\* Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a los Microempresarios)

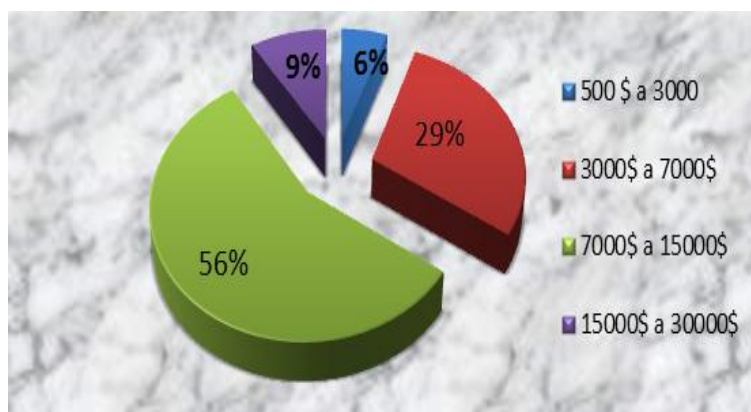
En cambio la estructura financiera actual de las Microempresas, esta reflejada en un 42% por prestanos de las instituciones microfinancieras, un 27% por inversion personal, un 20% por prestamos de bancos, 9% por ahorros de la empresa, y un por ultimo un 2% por aportes de los socios.

**Figura 13.17** Estructura Financiera de las Microempresas

Sin embargo, haciendo una comparación de la estructura financiera actual con la estructura financiera al inicio de las actividades de la Microempresa, se puede concluir que “actualmente” los préstamos de instituciones financieras tuvo un incremento de un 8%, en comparación “al inicio de sus actividades”. Así mismo se puede observar, que la “inversión personal” perdió una participación significativa en la estructura financiera.

### Capital inicial

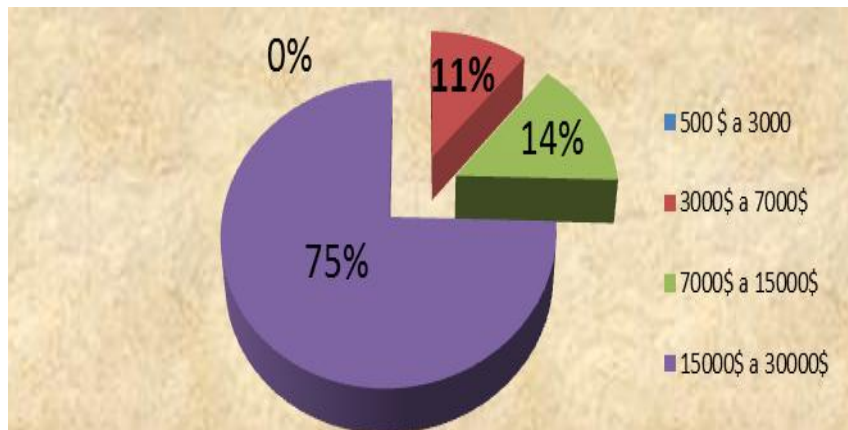
(IES V. de la Paloma/IES R. Maestu/ IES P. Gallardo) “Dentro de los elementos tangibles de la empresa, el capital instrumental esta conformado por el capital financiero y capital estructural”.

**Figura13.18** Capital inicial para la apertura de una Microempresa de la ciudad de Sucre

Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a los Microempresarios)

El capital inicial para la apertura de la Microempresa, según las entrevistas realizadas a los propietarios de las microempresas, nos refleja que el capital inicial para la apertura de las Microempresas de la ciudad de Sucre esta concentrado mayormente en un rango de 7000 a 15000 dolares.

**Figura 13.19** Capital con el que cuentan actualmente las Microempresas



Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a los Microempresarios)

No obstante el capital actual de las Microempresas es un dato adicional que sirve para comparar el “capital actual” con el “capital de apertura”. Los resultados reflejan que el 75% de las Microempresas duplican el capital invertido sin tomar en cuenta el capital invertido al inicio de sus actividades.

### **Financiación de la Microempresa.**

En el gráfico reflejado en el “Aprovisionamiento de factores” se observa que la fuente de financiamiento obtenido por los microempresarios de la ciudad de Sucre representan en un 27% de PRODEM.

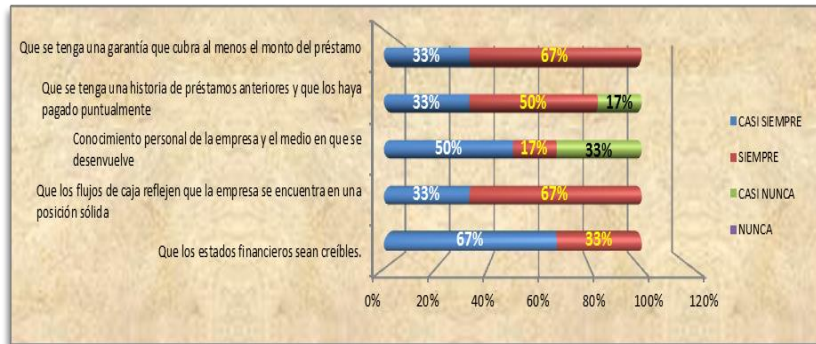
### **Riesgo financiero**

El riesgo financiero de las Microempresas está determinado por los siguientes factores:

#### **Aumento de insolvencia**

Las entrevistas nos corroboran que los medios con los que cuentan la totalidad de las Microempresas, para disolver sus deudas son las “utilidades” percibidas por sus negocios. Así mismo, se percata que los medios con los que cuentan son suficientes para satisfacer las deudas de la empresa. No suficiente con este dato a continuación se analiza los requisitos exigidos para otorgar un crédito al segmento “Microempresarial”.

**Figura 13.20** Requisitos exigidos para realizar un préstamo



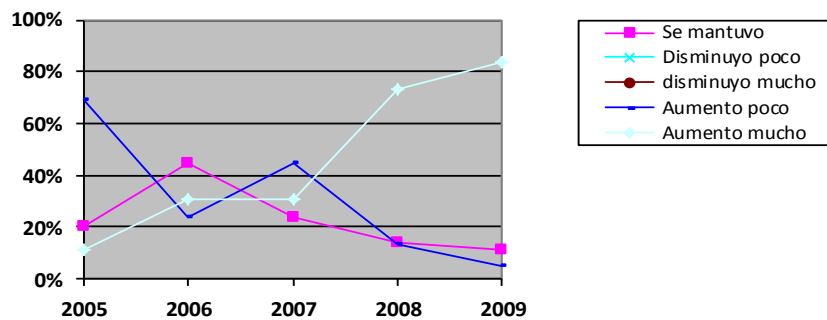
Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a los IFMs)

El anterior gráfico concluye que solo es de interés la garantía que den los clientes y la solidez de su empresa, por tanto los Microempresarios deben de poner mayor atención al riesgo financiero que implica obtener un crédito ya que deben demostrar la solidez de su empresa, a través de estados financieros que muestren tal estado, con el fin de adquirir el préstamo deseado.

**Variabilidad de las Utilidades**

Las utilidades en las últimas 5 gestiones de las Microempresas de Sucre se muestran en el siguiente gráfico, mostrando un comportamiento de la variabilidad de las utilidades.

**Figura 13.21** El comportamiento de las utilidades de las microempresas de sucre en las ultimas 5 gestiones



Fuente: Elaboración Propia (datos recolectados de las entrevistas dirigidas a los Microempresarios)

Como reflejan los datos obtenidos por las entrevistas, nos lleva a concluir que las utilidades de la gestión 2009 son favorables en comparación de la gestión 2005, demostrándose de esta manera, el alto grado de capacidad de pago, que adquieren los Microempresarios.

**Resultados de la identificación de implicaciones productivas y financieras de los microempresarios de la ciudad de sucre**

A partir de los problemas que enfrentan las microempresas de la ciudad de Sucre para poder acceder al financiamiento, surge la necesidad de encontrar diferentes formas de concesión de créditos que permitan responder a los requerimientos de los agentes económicos excluidos de los circuitos financieros tradicionales. En este plano cabe mencionar que las empresas de menor tamaño se ven, en general, afectadas por un problema de falta de garantías disponibles y esto agrava de manera considerable su posibilidad de acceder a los servicios ofrecidos por el sector financiero formal. Por tanto, el sector bancario formal como las demás instituciones financieras se ven obligados a protegerse de riesgos excesivos a través de sistemas adecuados de garantías. Sin embargo, es frecuente que los potenciales beneficiarios no estén en condiciones de ofrecer garantías concretas.

Existe un largo proceso de cambios continuos en búsqueda de atender adecuadamente al sector microempresarial, que lamentablemente no ha llegado y que es necesario buscar nuevas alternativas crediticias. Para lo cual es necesario y fundamental manifestar que 9 de cada 10 bolivianos opera Microempresas con limitado acceso a recursos financieros, prácticamente sin acceso a tecnología y mercado nacional y que desarrollan productos con bajo valor agregado.

### 13.6 Conclusiones

Una vez concluida la investigación podemos decir que, se cumplieron con los objetivos trazados en la investigación.

- Hoy en día, las entidades de intermediación financiera no bancarias forman parte de una competencia intensa, ya que las mismas tienen un creciente comportamiento de rivalidad entre ellas.
- Lo que nos lleva a la conclusión de que las mismas son favorables para un mayor crecimiento del mercado micro financiero en el que se desenvuelven.
- La tasa de ganancia de las instituciones micro financieras del sector no bancario es “elevado”, a pesar de que existe una disminución respecto de años anteriores. Reflejado en promedio una tasa de ganancia del 0,1217, esto se debe a que dichas instituciones adquieren recursos financieros de inversionistas y/o entidades extranjeras que exigen “mayor rendimiento” ante un “mayor riesgo”.
- Las microempresas son una fuente importante de ingresos para muchos hogares bolivianos, por consiguiente es prioritario mejorar las oportunidades para que más familias se beneficien de este tipo de actividad, y una de ellas es el acceso seguro al crédito oportuno y por montos adecuados.
- El alto grado de competencia dentro de la actividad de intermediación financiera conlleva altas tasas de ganancia, las mismas que generan implicaciones productivas y financieras que deben enfrentar los microempresarios.



### 13.7 Referencias

González Vega, Claudio; Villafani Ibarregaray, Marcelo (2004). “Las Microfinanzas en el Desarrollo del Sistema Financiero de Bolivia” disponible en:  
<http://www.grupochorlavi.org/php/doc/documentos/LasMicrofinanzasenelDesarrollo.pdf> (Accesado el día 25 de marzo de 2010)

Finrural (2007). “Exploración Del Mercado Micro financiero En Bolivia” disponible en:  
[http://www.microfinanzas.org/uploads/media/Microfinance\\_Country\\_Scan\\_Bolivia\\_Spanish.pdf](http://www.microfinanzas.org/uploads/media/Microfinance_Country_Scan_Bolivia_Spanish.pdf) (Accesado el día 1° de abril de 2010)

Delgado Sánchez, Olga María; López Ordóñez, María del Milagro (2002). “Análisis del margen de intermediación financiera de los bancos estatales de Costa Rica” disponible en:  
<http://www.hacienda.go.cr/centro/datos/Articulo/tesis-Olga.pdf> (Accesado el día 8 de abril de 2010)

Ramón, Naraja Ramírez (2004) “Bolivia: una experiencia en micro finanzas” Boletín económico. (Accesado el día 11 de abril de 2010)

Barragan, Rossana (2008) “Guía para la formulación y ejecución de proyectos de investigación” armado de un proyecto de investigación. Cuarta edición. La Paz: PIEB (Investigación)

## **Marketing Político: Un estudio de la actitud política en la población rural y urbana del Municipio de Sucre**

Andrea Mier & Jimmy Ortuño

A. Mier & J. Ortuño

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.



## **Abstract**

The present investigation explains and gathers various analysis variables for the theoretical understanding of the political marketing and its incidence over the people of the city of Sucre, taking as a parameter the rural and urban population.

The text sustains that the influence of the political marketing on the population happens through its affectation in the environment of the political communication and the effort of the actual government to make it's acts believable in all the actions that performs.

It exposed from an economic interpretation, how much the government invest in publicity in the different media (television, radio and newspapers) in a relation with the credibility that it is creating in the mind of the population able to vote.

## **14 Introducción**

El concepto de Marketing Político ha comenzado a hacerse realmente conocido, en América Latina, en la última década. Generalmente se asocian con el término de marketing político o marketing electoral connotaciones de manipulación de las percepciones y opiniones de la gente, mediante recursos sofisticados a través de los medios de comunicación. Frecuentemente se piensa que estos procedimientos determinan una influencia decisiva sobre las voluntades de los electores, lo cual hace suponer que en una democracia el poder lo detenta, en la práctica, quien mejor puede utilizar los medios de difusión. En términos cotidianos, el marketing político es la búsqueda de votos con el auxilio de la tecnología.

El Marketing Político supone la evolución de las técnicas de conocimiento del electorado y de las técnicas de comunicación. Al hacerse masivos los cuerpos electorales, al contarse los electores por millones y no por cientos o miles, el conocimiento personalizado de cada uno de ellos, a la manera del viejo candidato, cuenta poco. De la misma manera, la elocuencia personal e intuitiva, se complementa con formas más eficaces de comunicación y persuasión. El esquema tradicional del político, conocimiento del electorado y comunicación, es, sin embargo, permanente. Las actitudes políticas sean positivas o negativas a las acciones de determinado gobierno son actitudes políticas profundas en relación con los fenómenos políticos y sociales. Por tanto es importante investigar cómo las actitudes políticas son influenciadas por la publicidad que el gobierno emite en los medios de comunicación.

Con este fin, se presenta este estudio investigativo que intenta evidenciar la influencia de la publicidad emitida por el gobierno en las actitudes políticas de los electores, entendiendo por actitud al grado de interés por la política, la actitud frente al cambio, la actitud frente a la libertad y la autoridad, su auto identificación con la actual línea del gobierno.

## 14.1 Material y metodología

La metodología a aplicarse tomará en cuenta lo siguiente:

**Delimitación temporal:** La información con la que se trabajó corresponde al primer semestre de la gestión 2008.

**Delimitación espacial:** Solamente se trabajó con los medios de comunicación local y sus representaciones de redes nacionales. Además se recogió la percepción de la población asentada en dos distritos del Municipio de Sucre; uno rural y otro urbano.

**Fuentes de información:** Para recoger los datos se acudirá a dos tipos de fuentes: primarias y secundarias. En el caso de las primarias se levantó la información mediante boletas de encuestas a medios de comunicación y población de los distritos (urbano y rural) del municipio de Sucre. En el caso de las fuentes secundarias se recurrió a estudios especializados.

**Limitaciones del recojo de datos:** Es necesario destacar que la información es aproximada, razonable y representativa, ya que guarda limitaciones de cobertura, producto de las limitaciones de tiempo y recursos.

**Población meta de la investigación:** la población meta son las personas mayores de 18 años del distrito urbano 1 y del distrito rural 7 del Municipio de Sucre que constituyen el electorado y la unidad de muestra.

También se ha considerado a los gerentes o propietarios de los medios de comunicación como población meta.

**Tabla 14.1**

Distrito Urbano 1
-------------------

	EDAD	EDAD	EDAD	EDAD	EDAD	EDAD	EDAD	TOTAL
ZONA 1	335	975	649	709	730	183	319	3,900
ZONA 2	169	415	372	242	260	65	107	1,630
ZONA 7	999	2,397	1,484	1,087	1,109	239	419	7,734
<b>Total</b>	<b>1,503</b>	<b>3,787</b>	<b>2,505</b>	<b>2,038</b>	<b>2,099</b>	<b>487</b>	<b>845</b>	<b>13,264</b>

**Tabla 14.2**

<b>Distrito Rural 7</b>
-------------------------

**Chuqui Chuqui**

	Edad 18-21	Edad 22-30	Edad 31-40	Edad 41-50	Edad 51-65	Edad 66-70	Edad mayor a 70	Total
<b>Chuqui Chuqui</b>	14	70	80	112	125	22	65	488
<b>Surima</b>	20	96	120	98	137	26	80	577
<b>Imilla Huañusca</b>	11	39	45	45	53	13	36	242
<b>Total</b>	45	205	245	255	315	61	181	1,307

**Mojotoro**

	Edad 18-21	Edad 22-30	Edad 31-40	Edad 41-50	Edad 51-65	Edad 66-70	Edad mayor a 70	Total
<b>Mojotoro</b>	21	96	98	132	153	28	86	614
<b>Ckacha Ckacha</b>	6	32	52	31	52	13	32	218
<b>El Chaco</b>	24	80	86	74	100	25	30	419
<b>Total</b>	51	208	236	237	305	66	148	1,251

**Huañifaya**

	Edad 18-21	Edad 22-30	Edad 31-40	Edad 41-50	Edad 51-65	Edad 66-70	Edad mayor a 70	Total
<b>Cantu Molino</b>	3	57	58	69	94	13	42	336
<b>Total</b>	3	57	58	69	94	13	42	336

**Medios de Comunicación televisivos**

**Tabla 14.3**

Nº	Nombre del Medio de Comunicación	Canal	Categoría
1	Illimani de Comunicaciones S.A. - ATB	5	Nacional
2	Periodistas Asociados Televisión Ltda. - PAT	14	Nacional
3	Red Uno de Bolivia S.A.	2	Nacional
4	Empresa Nacional de Televisión Boliviana	7	Nacional
5	Cadena A	15	Nacional
6	Bolivisión SRL	9	Nacional
7	Red Unitel	4	Nacional
8	Sistema Cristiano de Comunicaciones	27	Nacional
9	Televisión Universitaria	13	Local
10	Católica Televisión Sucre	54	Local
11	Mundo Visión	4	Local
12	Global	36	Local
13	Colosal	33	Local
14	Gigavisión	21	Local

**Medios de Comunicación radiales****Tabla 14.4**

Nº	Nombre de Medio de Comunicación	Frecuencia
1	Aclo	
2	Alcance	
3	América	
4	Antena 2000	89,1
5	Arcadia	97,1
6	Azul	
7	California Tropical	97,9
8	Capital	
9	Centro Integral de Apoyo a la mujer Juana Azurduy	95,9
10	Charcas	
11	Churuquilla	
12	Colosal	90,7
13	Conquistador	99,1
14	Contacto	
15	El Sonido de la Vida	103,9
16	Encuentro	
17	Esmeralda	103,5
18	Gente	94,7
19	Global	106,7
20	Guadalupe	105,1
21	Hit	89,5
22	Horizontes	91,1
23	Integración del Sur	96,7
24	La Bohemia	
25	La Bruja	
26	La Plata	99,5

27	Libertad	
28	Loyola (FIDES)	98,3
29	Maria	95,5
30	Menfis	88,7
31	Milenium	89,9
32	Mundial	96,3
33	Nuevo Mundo	
34	Onda Joven	
35	Paraíso	107,5
36	Popular	98,7
37	Real Audiencia	
38	Solar	100,3
39	Sucre	
40	Sistema Cristiano de Comunicación	100,7
41	Tricolor	
42	Universitaria	93,9
43	Urcupiña	99,9
44	Vida Nueva	93,1

**Cálculo de la Muestra:** Se tomó en cuenta la siguiente fórmula para el cálculo de la muestra en ambos casos

$$n = \frac{N z_{\alpha/2}^2 P(1-P)}{(N-1)e^2 + z_{\alpha/2}^2 P(1-P)} \quad (14.1)$$

Distrito Urbano N° 1- Total población 13,264

$$n = \frac{13264 \times 1.96^2 \times 0.5(1-0.5)}{(13264 - 1)0.05^2 + 1.96^2 \times 0.5(1-0.5)}$$

$$n = 373.37 \approx 374 \quad (14.2)$$

Distrito Rural N° 7 - Total Población 1,251

$$n = \frac{1251 \times 1.96^2 \times 0.5(1-0.5)}{(1251 - 1)0.05^2 + 1.96^2 \times 0.5(1-0.5)}$$

$$n = 293.51 \approx 294 \quad (14.3)$$

### 1. Cálculo de la muestra de N° Televisoras y Emisoras en Sucre

Televisoras

$$n = \frac{14 \times 1.96^2 \times 0.5(1-0.5)}{(14 - 1)0.05^2 + 1.96^2 \times 0.5(1-0.5)}$$

$$n = 13.45 \approx 14 \quad (14.4)$$

### Emisoras de Radio

$$n = \frac{44 \times 1.96^2 \times 0.5(1-0.5)}{(44-1)0.05^2 + 1.96^2 \times 0.5(1-0.5)}$$

$$n = 39.83 \approx 40 \quad (14.5)$$

**Instrumentos de recojo de información:** se utilizaron cuestionarios de encuestas para recoger información de todos los actores involucrados en la investigación, las boletas de encuestas diseñadas se encuentran en anexos de este documento.

## 14.2 Resultados Obtenidos

### Plaza. Características del grupo electoral analizado

En cuanto a sexo y edad el grupo poblacional estudiado corresponde a los siguientes grupos:

**Tabla 14.5** Población estudiada por sexo y edad (en porcentaje)

Área	Edad	Sexo	
		Masculino	Femenino
Urbana	18 - 21 años	7.6	5.3
	22 - 30 años	20.8	22.4
	31 - 40 años	9.6	11.5
	41 - 50 años	7.3	12.2
	51 años y más	1.7	1.6
<b>Total urbana</b>		<b>47.00</b>	<b>53.00</b>
Rural	18 - 21 años	14.3	33.3
	22 - 30 años	0	9.5
	31 - 40 años	4.8	23.8
	41 - 50 años	0	14.3
	51 años y más	0	0
<b>Total rural</b>		<b>19.10</b>	<b>80.90</b>

Fuente: propia con datos de la encuesta aplicada

Del total de los encuestados en el área urbana, se observa que en el mayor porcentaje de votantes se encuentra la población femenina comprendida entre las edades de 22 a 30 años con un 22.4%; mientras que el área rural el mayor porcentaje se presenta también en el sexo femenino entre las edades de 18 a 21 años con un 33.3%.

Figura 14.1

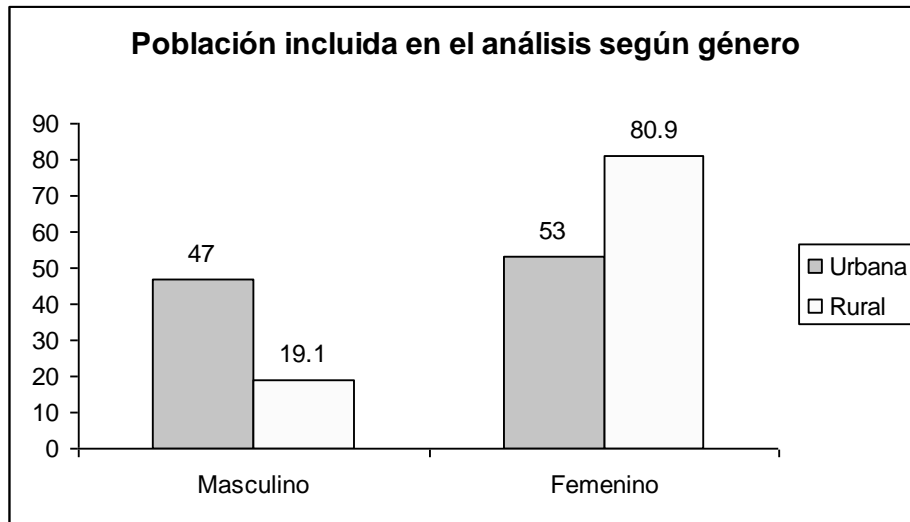


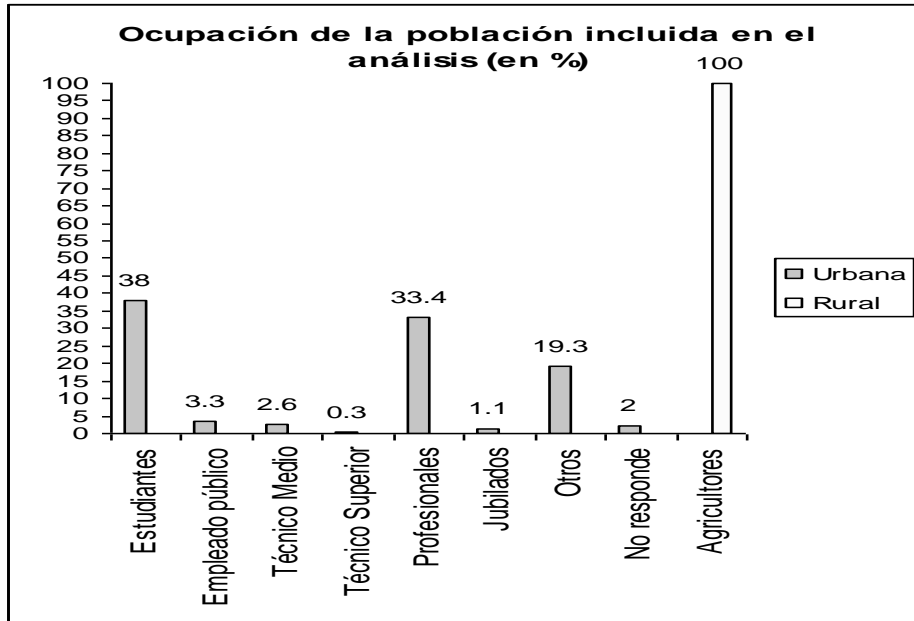
Tabla 14.6 Población estudiada según ocupación (en porcentaje)

Área	Ocupación	Porcentaje
Urbana	Estudiantes	38.00
	Empleado público	3.30
	Técnico Medio	2.60
	Técnico Superior	0.30
	Profesionales	33.40
	Jubilados	1.10
	Otros	19.30
	No responde	2.00
<b>Total urbana</b>		<b>100</b>
<b>Rural</b>	Agricultores	100
<b>Total rural</b>		<b>100</b>

\*Fuente: propia con datos de la encuesta aplicada

De acuerdo a la ocupación de los encuestados, se nota que el mayor porcentaje corresponde a los estudiantes con 38% y en segundo lugar están los profesionales con el 33.40% en el área urbana; en el área rural todos los encuestados indicaron que su ocupación más importante es la agricultura.

**Figura 14.2**



Según la identificación étnica, la población encuestada se caracteriza en su mayoría, por ser quechua. En cuanto a la población rural el 85.7% es quechua y el 14.3% se considera mestizo. En la población urbana 78% es quechua, el 3.3% aymará y el 4.6% es guaraní, en ambas áreas la variable otras hace referencia al mestizaje.

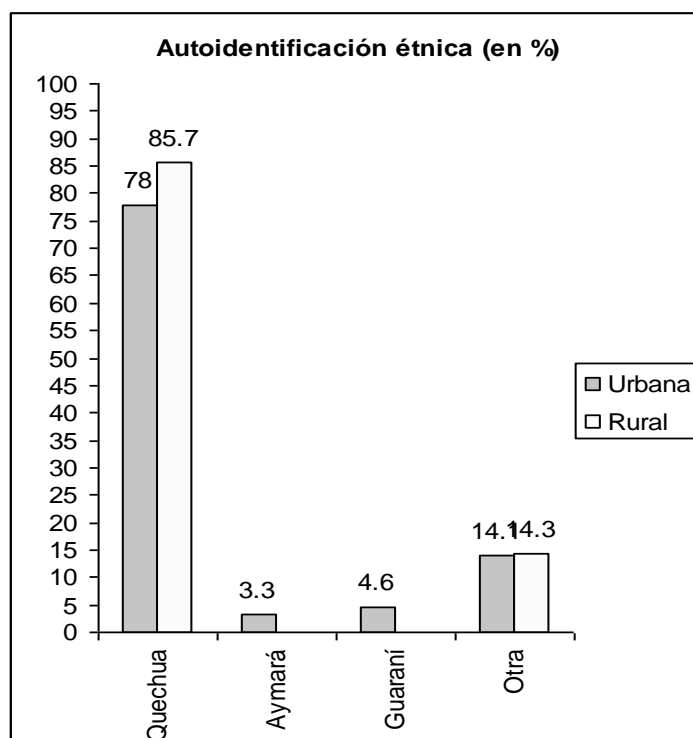
**Tabla 14.7** Población estudiada según étnia (en porcentaje)

Área	Identificación étnica	Porcentaje
Urbana	Quechua	78.0
	Aymará	3.3
	Guaraní	4.6
	Otra	14.1
<b>Total urbana</b>		<b>100</b>
Rural	Quechua	85.7
	Otra	14.3
<b>Total rural</b>		<b>100</b>

\*Fuente: propia con datos de la encuesta aplicada



Figura 14.3



\*Fuente Elaboración propia

### Precio del marketing político.- Análisis de tendencias electorales

#### Los cambios de la preferencia electoral

El análisis de los cambios de la preferencia electoral se constituye en una de las variables tomadas en cuenta para medir la actitud política de la población incluida en el estudio. Los resultados del cambio de preferencia electoral se analizaron en función a la identificación étnica de los electores

**Tabla 14.8** referencia electoral en las últimas elecciones generales, año 2005. (En porcentaje y por área geográfica)

Área	Identificación étnica	PODEMOS	MAS	UN	otro
Urbana	Quechua	36.9	27.2	7.6	6.9
	Aymará	1.0	0.7	1.4	0
	Guaraní	3.8	1.1	0.3	0.7
	Otra	8.6	1.7	0.7	1.4
<b>Total urbana</b>		<b>50.3</b>	<b>30.7</b>	<b>10</b>	<b>9</b>
Rural	Quechua	26.7	53.3	13.3	0
	Otra	<b>0</b>	<b>6.7</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Total rural</b>		<b>26.7</b>	<b>60</b>	<b>13.3</b>	<b>0</b>

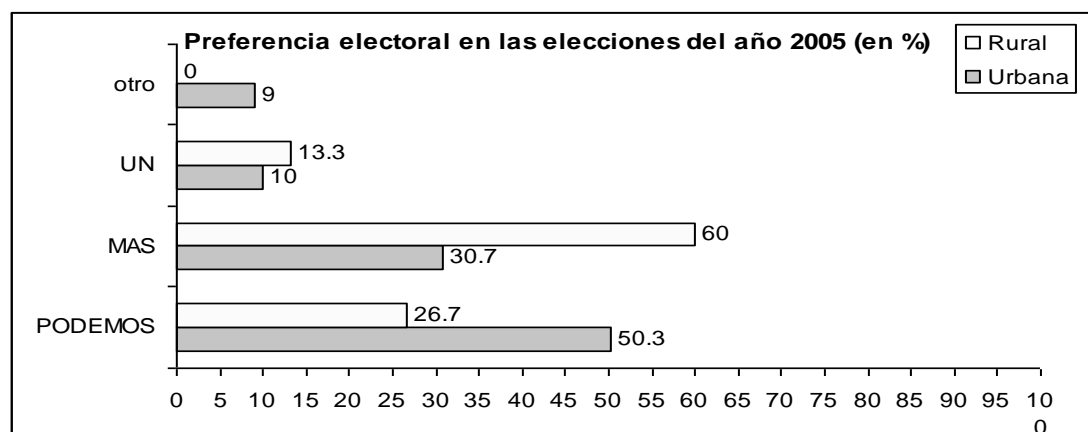
De acuerdo al total de las personas encuestadas tanto en el área urbana como rural, en las últimas elecciones del 2005, los partidos más votados fueron: MAS, PODEMOS, UN.

El MAS obtuvo un 53.3% en el área rural en la categoría Quechua, y en el área urbana de la misma categoría obtuvo un 27.2%.

PODEMOS obtuvo un 26.7% en el área rural en la categoría Quechua, y en el área urbana en la misma categoría obtuvo un 36.9%.

UN obtuvo un 13.3% en el área rural en la categoría Quechua, y en el área urbana en la misma categoría obtuvo un 7.6%.

**Figura 14.4**



En general, sin diferenciar el área geográfica se puede concluir que el partido más votado en las últimas elecciones de acuerdo a los encuestados fue el MAS con un 90.6%, en segundo lugar PODEMOS con un 76%.

**Tabla 14.9** Preferencia electoral si hoy fueran las elecciones generales. (En porcentaje y por área geográfica)

Área	Identificación étnica	PODEMOS	MAS	UN	otro	Ninguno
Urbana	Quechua	23.2	6.5	3.3	22.8	23.9
	Aymará	0.7	0.4	0	0.4	1.8
	Guaraní	1.4	0	0	2.2	1.1
	Otra	3.3	0.4	0.4	4.3	4.0
<b>Total urbana</b>		<b>28.6</b>	<b>7.3</b>	<b>3.7</b>	<b>29.7</b>	<b>30.8</b>
Rural	Quechua	12.5	6.3	0	12.5	50.0
	Otra	0	0	0	12.5	6.3
<b>Total rural</b>		<b>12.5</b>	<b>6.3</b>	<b>0</b>	<b>25.0</b>	<b>56.3</b>

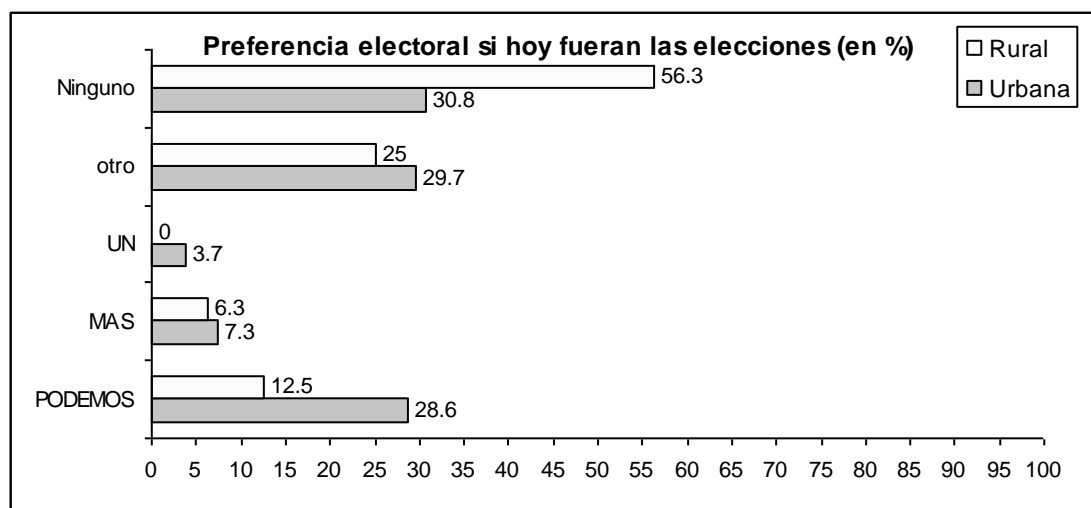
En el caso de que las elecciones generales fueran hoy la percepción de la población respecto a su voto, considerando las mismas fuerzas políticas del año 2005 son:

El MAS obtendría un 6.3% en el área rural en la categoría Quechua, y en el área urbana en la misma categoría obtuvo un 6.5%.

PODEMOS obtendría un 12.5% en el área rural en la categoría Quechua, y en el área urbana en la misma categoría obtuvo un 23.2%.

Por otros partidos se obtendría un 25% en el área rural en la categoría Quechua, y en el área urbana en la misma categoría obtuvo un 29.7%.

**Figura 14.5**



También hay un porcentaje importante de personas que no emitirían su voto por ningún partido, sin diferenciar por área o por autoidentificación un 87.1% no está conforme con ningún partido político.

Las diferencias en la presencia de voto se muestran a continuación:

**Tabla 14.10** Diferencias en las preferencias electorales

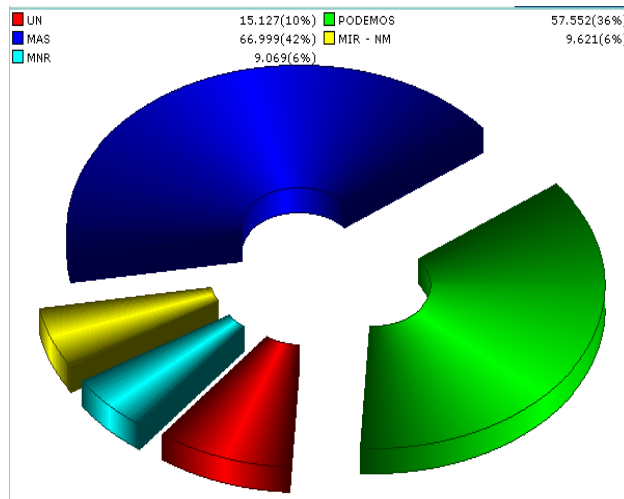
	2005	Abr 2008	Diferencia
PODEMOS	77.00	41.10	-35.90
MAS	90.70	13.60	-77.10
UN	23.30	3.7	-19.60
Otro	9.00	54.7	45.70
Ninguno		87.1	87.10

**Síntesis del análisis**

Se observa un cambio de preferencia política en ambas áreas donde el MAS tuvo un decremento del 77.10%, PODEMOS tuvo un decremento también del 35.90% y UN tuvo una disminución de 19.60%. Existe una diferencia positiva en cuanto a las categoría de Otro con el 45.70 % y de ninguno con el 87.10%, lo cual significa que no existe un partido predilecto para los siguientes comicios electorales, esto denota que existe mayor desengaño del sistema político que es incapaz de encauzar las demandas a nivel estatal especialmente, las de orden regional y que aún persiste la posibilidad de brindar apoyo a una propuesta nueva, a una alternativa distinta que pueda surgir en el panorama electoral.

De la misma manera es pertinente tomar en cuenta los resultados obtenidos en el proceso electoral que se llevaron a cabo en nuestra región, mas propiamente hablando de las Elecciones para Prefectos del año 2005, donde de acuerdo al siguiente cuadro:

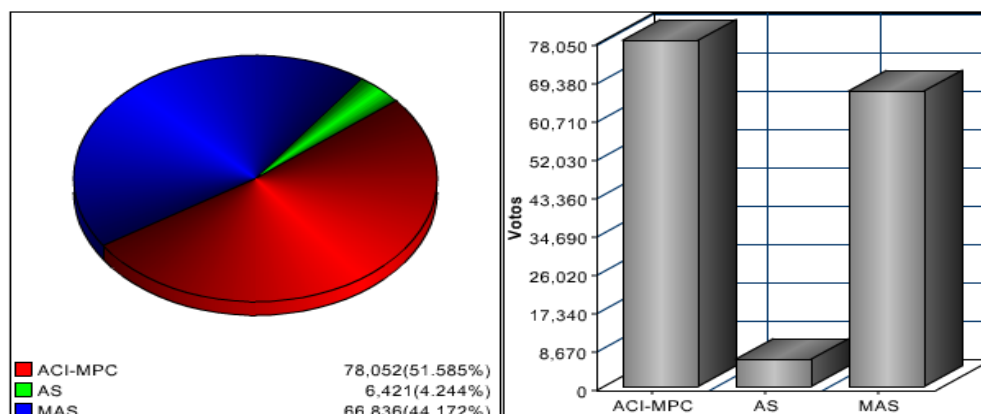
**Figura 14.6** Elecciones Prefecturales 2005, Año 2005



\*Fuente Página Corte Departamental Electoral de Chuquisaca

El partido de Gobierno obtuvo la victoria con un 42%, pero después de los acontecimientos que se suscitaron en nuestra región y la falta de credibilidad por este, el proceso electoral del año en curso, para la Elección de Prefectos, se dieron los siguientes resultados:

**Figura 14.7** Elecciones Prefecturales 2008, Año 2008



### Análisis de la Actitud Política

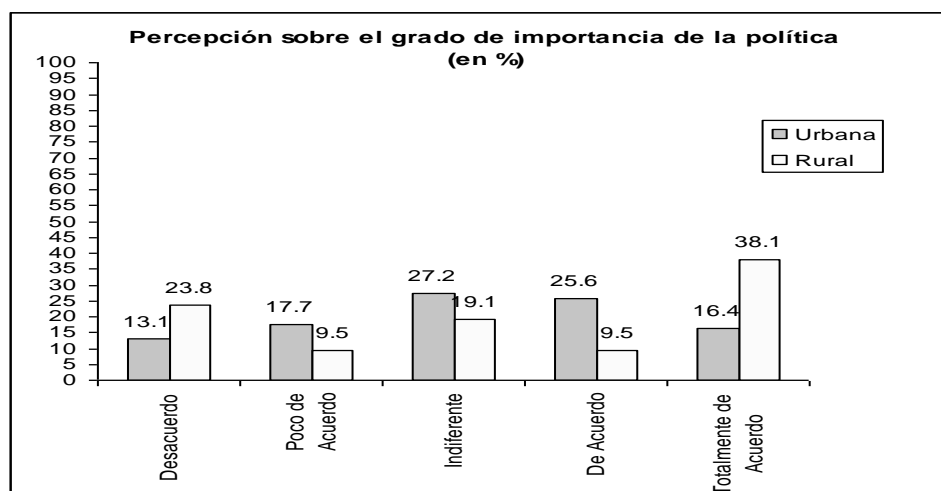
#### Percepción sobre la importancia de la política

**Tabla 14.11** Grado de Importancia de la Política en el Electorado (En porcentaje y por área geográfica)

Área	Grado de Importancia de la Política	Porcentaje
Urbana	Nada importante	13.1
	Poco importante	17.7
	Indiferente	27.2
	Importante	25.6
	Muy importante	16.4
<b>Total Urbana</b>		<b>100</b>
Rural	Nada importante	23.8
	Poco importante	9.5
	Indiferente	19.1
	Importante	9.5
	Muy importante	38.1
<b>Total Rural</b>		<b>100</b>

En el área urbana observamos que del total de los encuestados un 27.2% es indiferente al tema de la política, un 16.4% esta totalmente de acuerdo que la política es un tema importante y un 13.1% está en desacuerdo.

Figura 14.8



En el área rural observamos que del total de los encuestados un 23.8% considera que el tema de la política no es importante, un 38.1% está totalmente de acuerdo que la política es un tema importante y un 19.1% es indiferente al tema de la política.

#### Síntesis del análisis

Tanto en el área urbana como en la rural no se considera la política como importante, es decir la actitud política de la población respecto a la importancia de la política es en su mayoría indiferente.

#### 14.2.2 Percepción sobre la política del actual gobierno

Este análisis intenta evidenciar la actitud política en cuanto a la percepción sobre los cambios, apropiación y autoidentificación de los cambios del gobierno y la percepción sobre la garantía de libertades.

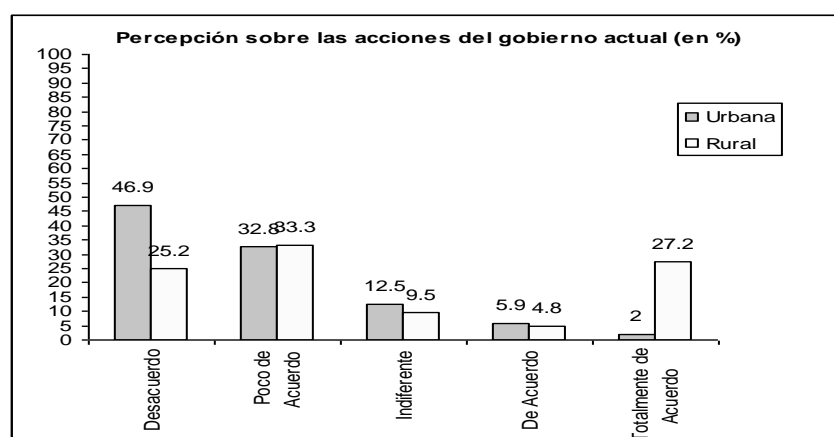
**Tabla 14.12** Percepción sobre el Gobierno Actual (En porcentaje y por área geográfica)

Área	Opinión sobre el Gobierno Actual	Porcentaje
Urbana	Desacuerdo	46.9
	Poco de Acuerdo	32.8
	Indiferente	12.5
	De Acuerdo	5.9
	Totalmente de Acuerdo	2.0
<b>Total Urbana</b>		<b>100</b>
Rural	Desacuerdo	25.2
	Poco de Acuerdo	33.3
	Indiferente	9.5
	De Acuerdo	4.8
	Totalmente de Acuerdo	27.2
<b>Total Rural</b>		<b>100</b>

Del total de los encuestados en el área urbana un 46.9% está en desacuerdo con los cambios del gobierno actual y en el área rural un 25.2% también está en desacuerdo con los cambios del gobierno actual.

En cuanto a la apropiación y autoidentificación de los cambios del gobierno la mayor parte de la población encuestada en ambas áreas se indica que no se sienten parte de los cambios que realiza el actual gobierno, los resultados se muestran a continuación:

**Figura 14.9**



Del total de los encuestados en ambas áreas se puede observar que un 92.2% en el área urbana y un 68% en el área rural (categorías: desacuerdo, poco de acuerdo, indiferente) no se sienten identificados con el gobierno actual.

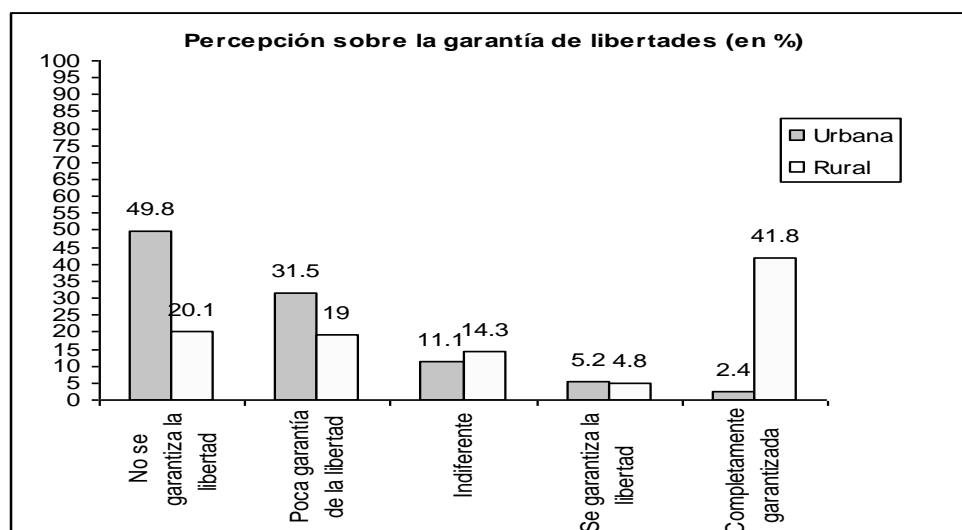
En lo que se refiere a la garantía de libertad, la mayor parte de los encuestados no perciben muchas garantías de libertad

**Tabla 14.13** Percepción sobre la Garantía de la libertad (En porcentaje y por área geográfica)

Área	Garantía de la libertad	Porcentaje
<b>Urbana</b>	No se garantiza la libertad	49.8
	Poca garantía de la libertad	31.5
	Indiferente	11.1
	Se garantiza la libertad	5.2
	Completamente garantizada	2.4
<b>Total Urbana</b>		<b>100</b>
<b>Rural</b>	No se garantiza la libertad	20.1
	Poca garantía de la libertad	19.0
	Indiferente	14.3
	Se garantiza la libertad	4.8
	Completamente garantizada	41.8
<b>Total Rural</b>		<b>100</b>

Del total de los encuestados en ambas áreas se puede observar que un 49.8% en el área urbana y un 41.8% en el área rural están en desacuerdo en que el ejercicio de su libertad se encuentra garantizado.

**Figura 14.10**



### Síntesis del análisis

La mayor parte del electorado en el área urbana, indica que las libertades en el país y bajo la lógica del actual gobierno no están garantizadas.

Un dato importante es el que se menciona en la categoría completamente garantizada: en el área urbana sólo el 2.4% señala que tiene su libertad completamente garantizada.

### 14.2.3 Medición de la Actitud política

El valor promedio del electorado urbano que está en desacuerdo con las variables analizadas es mayor que el promedio relativo de los que están de acuerdo lo cual denota que la actitud política de las personas, en el área urbana, incluidas en este estudio es baja.

**Tabla 14.14.** Medición de la actitud política en el área urbana

Variables	Percepción a favor	Percepción en contra
Percepción de la importancia de la política	16.4	13.1
Percepción de La política del actual gobierno	2	46.9
Percepción sobre la garantía de libertades.	2.4	49.8
<b>Promedio</b>	<b>6.93</b>	<b>36,6</b>



A diferencia del área urbana, en el área rural los resultados de la medición de la actitud política del electorado, de acuerdo a las variables incluidas en el análisis, demuestran que existe una actitud política alta y superior a la del electorado del área urbana.

**Tabla 14.15.** Medición de la actitud política en el área rural

<b>Variables</b>	<b>Percepción a favor</b>	<b>Percepción en contra</b>
<b>Percepción de la importancia de la política</b>	27.2	25.2
<b>Percepción de La política del actual gobierno</b>	41.8	20.1
<b>Percepción sobre la garantía de libertades.</b>	38.1	23.8
<b>Promedio</b>	<b>35.70</b>	<b>23.03</b>

#### **14.2.4 Producto del Marketing Político “Evo cumple”**

Así como la publicidad intenta generar en un producto una personalidad de marca, un estilo particular, y no ya enumerar las cualidades objetivas de dicho producto, el marketing político apela, con los medios masivos de comunicación como instrumentos de alta performance, a todos los recursos posibles para lograr la mejor imagen del producto, en este caso concreto del Presidente Evo Morales Ayma, esta a través de la utilización no sólo de la televisión, radio y periódicos sino que se recurre a la reutilización de ciertos métodos tradicionales como marchas, comunicación interpersonal, caravanas que logran brindar sólo un impacto mediático.

En este caso concreto el producto es la imagen del Presidente Evo Morales que se evidencia específicamente en la publicidad “Evo Cumple” y que además explota la imagen de primer presidente indígena que propone un cambio con igualdad para el país. Esta imagen o el producto ha sido posicionado con éxito lo cual se evidencia en los resultados del referéndum del pasado Agosto.

El 10 de agosto del presente año se llevó a cabo en nuestro país el Referéndum Revocatorio para Presidente, Vicepresidente y Prefectos, donde el gobierno ha conseguido posicionarse (según parece) en la mente de un 60% según el referéndum Revocatorio del Año 2008, pero solo en una parte de Bolivia, demostrando así que el uso de los diferentes medios de comunicación han podido influenciar.

**Figura 14.11** Resultados del referéndum para presidente a nivel nacional

### Promoción del marketing político

### Posicionamiento de la publicidad del gobierno en la mente del elector

### Ranking de publicidades del Gobierno

Para determinar el posicionamiento de las publicidades del gobierno en la mente del elector se realizó un ranking, los resultados son los siguientes:

**Tabla 14.16** Posicionamiento de las publicidades (En porcentaje y por área geográfica)

Área	PUBLICIDADES MAS RECORDADAS	Porcentaje
Urbana	EVO CUMPLE	29.8
	NINGUNA	19.3
	NUEVA CPE	15.1
	RENTA DIGNIDAD	14.8
	JUANCITO PINTO	6.3
	HIDROCARBUROS	3.9
	CONTRA AUTONOMIA	3.6
	ACEITE	3.0
	MAS EMPLEOS	0.7
	DISCRIMINACION	0.3
Rural	CONTRA AUTONOMIA	33.3
	NINGUNA	19.0
	EVO CUMPLE	14.3
	NUEVA CPE	14.3
	JUANCITO PINTO	14.3

Entre las publicidades del gobierno más recordadas por los sujetos encuestados en el área urbana un 29.8% pertenece a la publicidad de “EVO CUMPLE” y con un 15.1% la publicidad de “NUEVA CPE”; sin embargo en el área rural la publicidad más recordada es “CONTRA LAS AUTONOMIAS”, observando en segundo lugar un empate en tres publicidades con un 14.3% “NUEVA CPE”, “EVO CUMPLE”, “JUANCITO PINTO”.

Tomando en cuenta los resultados obtenidos llama la atención el porcentaje que se muestra en ambas áreas donde un 19% aproximadamente no recuerda ninguna publicidad a pesar de ser éste uno de los gobiernos que más utilizó la publicidad como instrumento de credibilidad política.

### Intensidad de la publicidad política del gobierno central

Se analizaron tanto canales de televisión como radio emisoras locales, se efectuaron entrevistas a los siguientes medios:

**Tabla 14.17** Medios de comunicación incluidos en la investigación

Canales	Radios	Periódicos
RADIO PATRIA	Aclo	Correo del Sur
MUNDO VISION	Alcance	La Razón
TELEVISION UNIVERSITARIA	América	
ATB-SUCRE	Antena 2000	
CATOLICA	Arcadia	
GLOBAL	California Tropical	
RED UNO	Capital	
CRISTIANA	Juana Azurduy	
COLOSAL	Charcas	
GIGAVISION	Churuquilla	
CADENA A	Colosal	
BOLIVISION	Conquistador	
UNITEL	El Sonido de la Vida	
PAT	Encuentro	
	Esmeralda	
	Gente	
	Global	
	Guadalupe	
	Horizontes	
	Integración del Sur	
	La Bohemia	
	La Bruja	
	La Plata	
	Libertad	
	Loyola	
	Maria	

	Menfis	
	Solar	
	Sucre	
	Cristiana	
	Tricolor	
	Universitaria	
	Urkupiña	
	Vida Nueva	

### Preferencia de Canal de Televisión

Las preferencias de los canales vistos por el electorado son los siguientes:

**Tabla 14.18** Preferencia de canales de Televisión (En porcentaje y por área geográfica)

Área	Canal de Televisión	Porcentaje
Urbana	UNITEL	30.50
	ATB	16.70
	RED UNO	12.80
	PAT	8.20
	CABLE	8.20
	BOLIVISION	7.50
	TVB	3.30
	TVU	3.00
	TODOS	3.00
	GIGAVISION	2.50
	NINGUNO	2.20
	GLOBAL	1.40
	CADENA A	0.70
<b>Total Urbana</b>		<b>100.00</b>
Rural	UNITEL	33.20
	BOLIVISION	23.80
	ATB	23.80
	PAT	4.80
	TVU	4.80
	TVB	4.80
	NINGUNO	4.80
<b>Total Rural</b>		<b>100.00</b>

En el área rural el canal de televisión UNITEL es el más aceptado con 33.2% razón por la cual las publicidades más recordadas en esta área se encuentran directamente relacionadas a dicho canal de televisión, tomando en cuenta los porcentajes los dos canales de televisión con más aceptación después de UNITEL son BOLIVISION y ATB con un 23.80% respectivamente.

**Tabla 14.19.** Preferencia de canales de Televisión y Publicidades del Gobierno mas recordadas (En porcentaje y por área geográfica)

Área	Publicidad + recordada	Red Uno	Unitel	Bolivisión	PAT	ATB	Cable	Global	TVU	TVB	Gigavisión	Cadena A	Todos	Ninguno	total
Urbana	EVO CUMPLE	4.1	0.7	6	14.1	6	4	0.3	23.3	1	0	3	1	3	66.50
	NINGUNA	3.7	1.4	3	9.7	3.4	2.7	0.7	12.2	0.3	0	4.1	0.7	4.1	46.00
	NUEVA CPE	2	0.3	2.3	5	4.7	2.7	0.3	10.8	0.3	0.3	2.7	0.7	2.7	34.80
	RENTA DIGNIDAD	3.4	0.7	1.3	8.4	2.3	3	0	11.5	0.7	0	0.3	0.7	0.3	32.60
	JUANCITO PINTO	1.7	0.3	0.7	2	1	0.7	0	2.7	0.3	0	0.3	0.7	0.3	10.70
	HIDROCARBUROS	1.7	0	0.3	1.7	2	0	0	3	0	0	1	0	1	10.70
	CONTRA AUTONOMIA	1	0.3	1.3	0.7	1	0.3	0.3	2.7	0	0	1	0	1	9.60
	ACEITE	0	0.3	0	2	1	0	0	1.7	0.3	0	0.3	0	0.3	5.90
	OTRA	0	0	1	0.7	0.3	0	0	1.4	0	0	0	0	0	3.40
	INFLACION	0.3	0	0.3	1	0	0	0	0.7	0	0	0	0	0	2.30
	MAS EMPLEOS	0	0	0	0.3	0.3	0	0	0.7	0	0	0	0	0	1.30
DISCRIMINACION	0	0	0	0.3	0	0	0	0.3	0	0	0	0	0	0.60	
Área	Publicidad + recordada	Unitel	Bolivisión	PAT	ATB	TVB	Ninguno	Total							
Rural	CONTRA AUTONOMIA	10.5	10.5	5.3	0	0	0	26.3							
	NINGUNA	5.3	10.5	0	5.3	0	0	21.1							
	NUEVA CPE	5.3	5.3	0	0	5.3	0	15.9							
	EVO CUMPLE	5.3	0	0	10.5	0	0	15.8							
	JUANCITO PINTO	10.5	0	0	0	0	5.3	15.8							
	RENTA DIGNIDAD	0	0	0	5.3	0	0	5.3							

Ligado al canal de mayor aceptación entre los encuestados las publicidades que lograron posicionarse en la mente del electorado fueron “EVO CUMPLE”, “CONTRA AUTONOMIAS”, “NUEVA CPE”, “RENTA DIGNIDAD” y “JUANCITO PINTO”.

### Preferencia de Radioemisora

**Tabla 14.20** Preferencia de Radio Emisoras (En porcentaje y por área geográfica)

Área	Radio Emisora	Porcentaje
Urbana	La Bruja	17.40
	Panamericana	15.40
	Ninguna	12.80
	Encuentro	10.20
	Global	7.20
	América	6.20
	Fides	4.30
	La Plata	4.30
	Otras	3.80
	Patria Nueva	3.20
	Solar	2.60
	Milenium	2.60
	Antena 2000	2.30
	Loyola	2.30
	Paraíso	1.00
	Colosal	1.00
	Todas	1.00
	Libertad	0.70
	Up Down	0.70
	Universitaria	0.70
Bohemia	0.30	
<b>Total Urbana</b>		<b>100.00</b>
Rural	Ninguna	38.10
	Antena 2000	14.30
	Milenium	9.50
	Loyola	9.50
	Encuentro	9.50
	Aclo	9.50
	Solar	4.80
	La Plata	4.80
<b>Total Rural</b>		<b>100.00</b>

En el área urbana del total de los encuestados las radios con mayor aceptación son la “BRUJA” con un 17.4%, “PANAMERICANA” con un 15.4% y se pudo observar que muchos de los encuestados no utilizan a la radio como medio de información de acuerdo al 12.8% que se obtuvo como resultado de la encuesta.

En el área rural la radioemisora más popular es “ACLO” con un 28.6% y en segundo lugar la radioemisora “ANTENA 2000”.

**Tabla 14.21.** Preferencia de Radio Emisoras con publicidades del Gobierno mas recordadas  
(En porcentaje)

Publicidad + recordada	ACLO	La Bruja	Panamericana	Libertad	Paraíso	Fides	Up Down	Global	Encuentro	Solar	América	La Plata	Antena 2000	Milenium	Patria Nueva	Loyola	total
EVO CUMPLE	-	4.10	5.10	-	0.70	1.70	0.30	3.10	3.40	1.00	3.40	0.70	0.70	0.70	0.30	0.30	<b>25.50</b>
RENDA DIGNIDAD	-	3.40	1.40	-	-	0.70	-	2.00	2.70	0.70	0.70	0.70	1.00	-	0.30	0.70	<b>14.30</b>
NINGUNA	4.4	3.70	3.40	-	-	1.00	-	-	1.00	0.30	-	1.40	-	1.00	-	0.30	<b>16.50</b>
NUEVA CPE	-	2.00	3.10	0.30	-	0.70	-	1.70	1.40	0.70	1.70	0.30	0.30	0.30	-	-	<b>12.50</b>
CONTRA AUTONOMIA	5.1	1.00	0.70	-	-	-	-	-	0.30	-	0.30	0.30	0.30	-	-	0.30	<b>8.30</b>
JUANCITO PINTO	-	1.70	0.30	-	-	-	-	0.30	-	-	0.30	0.30	-	0.30	-	0.30	<b>3.50</b>
ACEITE	-	-	1.00	-	0.30	-	-	-	-	-	-	0.30	-	-	1.00	-	<b>2.60</b>
HIDROCARBUROS	-	1.70	0.30	-	-	0.30	0.30	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>2.60</b>
OTRA	-	-	0.30	-	-	-	-	-	0.70	-	-	-	-	-	-	0.30	<b>1.30</b>
INFLACION	-	0.30	0.30	-	-	-	-	-	0.30	-	-	-	-	-	-	-	<b>0.90</b>
MAS EMPLEOS	-	-	-	-	-	-	-	0.30	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>0.30</b>

En el área urbana, tomando en cuenta la radioemisora mas aceptada “LA BRUJA” el posicionamiento de las publicidades emitidas por el gobierno de turno es insignificante, y en la radioemisora “PANAMERICANA” un 5.1% recuerda la publicidad “EVO CUMPLE”.

En el área rural la publicidad más recordada en la radioemisora más popular “ACLO” es “CONTRA LA AUTONOMIA” y en un porcentaje 4.4 %, los encuestados no recuerdan ninguna publicidad.

### Preferencia de Periódico

**Tabla 14.22** Preferencia de Periódico y Publicidades del Gobierno más recordadas  
(En porcentaje y por área geográfica)

Área	Publicidad + recordada	Correo del Sur	La Razón	El Diario	Otros	Ninguno	total
Urbana	EVO CUMPLE	25.30	1.70	-	0.30	3.40	30.70
	NINGUNA	14.10	1.70	-	1.30	2.70	19.80
	NUEVA CPE	10.40	1.30	0.70	1.00	1.70	15.10
	RENDA DIGNIDAD	13.10	0.30	-	0.30	1.30	15.00
	JUANCITO PINTO	3.40	0.30	-	0.30	0.30	4.30
	HIDROCARBUROS	2.70	-	-	0.30	1.00	4.00
	CONTRA AUTONOMIA	3.00	-	-	0.30	0.30	3.60

	ACEITE	2.40	0.30	-	-	0.30	3.00
	OTRA	2.00	-	-	-	-	2.00
	INFLACION	1.00	-	-	-	-	1.00
	MAS EMPLEOS	0.70	-	-	-	-	0.70
	DISCRIMINACION	0.30	-	-	-	-	0.30
<b>Área</b>	<b>Publicidad + recordada</b>	<b>Correo del Sur</b>	<b>Ninguno</b>	<b>total</b>			
<b>Rural</b>	CONTRA AUTONOMÍA	21.1	5.3	26.4			
	NINGUNA	5.3	15.8	21.1			
	NUEVA CPE	10.5	5.3	15.8			
	EVO CUMPLE	15.8	0	15.8			
	JUANCITO PINTO	5.3	10.5	15.8			
	RENTA DIGNIDAD	5.3	0	5.3			

El periódico de mayor cobertura en ambas áreas es “CORREO DEL SUR”, a través de estas las publicidades que lograron posicionarse más en la mente del electorado son: “EVO CUMPLE” 25.3% y “RENTA DIGNIDAD” 13.1% en el área urbana, y en el área rural “CONTRA LAS AUTONOMIAS” 21.1% y “EVO CUMPLE” 15.8%.

### Gasto en Publicidad del Gobierno

Se realizaron encuestas a diferentes medios de comunicación tanto televisivos como a radioemisoras para poder determinar cual es el monto que cobran dichos medios de comunicación para presentar spots publicitarios, para de esta manera poder estimar cual el gasto que realiza el gobierno apoyándonos en datos de la prensa para poder respaldar dicho estudio.

**Tabla 14.23 .** Televisoras, precios de publicidad, Anuncio más Difundido e Intensidad Marketing Político en la Ciudad de Sucre

Nombre Radioemisora	Transmite S o N	Monto	Anuncio más difundido	Intensidad
Aclo	SI	3000 Bs. Mes por 18 pases	Nueva CPE	Totalmente de Acuerdo
Alcance	SI	2600 Bs. Mes por 16 pases	Evo Cumple	Totalmente de Acuerdo
America	SI	2200 Bs. Mes por 14 pases	Evo Cumple	Totalmente de Acuerdo
Antena 2000	SI	1800 Bs. Mes por 18 pases	Hidrocarburos	Totalmente de Acuerdo
Arcadia	SI	2500 Bs. Mes por 10 pases	Nueva CPE	Totalmente de Acuerdo
California Tropical	SI	1200 Bs. Mes por 24 pases	Juancito Pinto	Totalmente de Acuerdo
Capital	NO			
Juana Azurduy	NO			
Charcas	NO			
Churuquilla	NO			
Colosal	NO			
Conquistador	SI	2000 Bs. Mes por 12 pases	Evo Cumple	Totalmente de Acuerdo



El Sonido de la Vida	NO			
Encuentro	SI	1800 Bs, Mes por 18 pases	Nueva CPE	Totalmente de Acuerdo
Esmeralda	SI	4500 Bs. Mes por 20 pases	Renta Dignidad	Totalmente de Acuerdo
Gente	SI	1500 Bs. Mes por 5 pases	Contra Autonomías	Totalmente de Acuerdo
Global	SI	300 Bs. Diarios por 5 pases	Evo Cumple	Totalmente de Acuerdo
Guadalupe	SI	1250 Bs. Mes por 10 pases	Nueva CPE	Totalmente de Acuerdo
Horizontes	SI	450 Bs. Diarios por 8 pases	Juancito Pinto	Totalmente de Acuerdo
Integración del Sur	SI	80 Bs. Diarios por 3 pases	Contra Autonomías	Totalmente de Acuerdo
La Bohemia	SI	3000 Bs. Mes por 40 pases	Evo Cumple	Totalmente de Acuerdo
La Bruja	NO			
La Plata	SI	350 Bs. Diarios por 15 pases	Evo Cumple	Totalmente de Acuerdo
Libertad	NO			
Loyola	SI	2000 Bs. Mes por 20 pases	Evo Cumple	Totalmente de Acuerdo
María	SI	600 Bs. Diarios por 10 pases	Evo Cumple	Totalmente de Acuerdo
Menfis	SI	500 Bs. Diarios por 20 pases	Bolivia Digna	Totalmente de Acuerdo
Solar	SI	1350 Bs. Mes por 15 pases	Evo Cumple	Totalmente de Acuerdo
Sucre	NO			
Sistema Cristiano de Comunicación	NO			
Tricolor	SI	300 Bs. Diarios por 10 pases	Nueva CPE	Totalmente de Acuerdo
Universitaria	NO			
Urcupiña	SI	250 Bs. Diarios por 20 pases	Contra Autonomías	Totalmente de Acuerdo
Vida Nueva	NO			

**Tabla 14.24** Radioemisoras, precios de publicidad, Anuncio más Difundido e Intensidad Marketing Político en la Ciudad de Sucre

Nombre Televisora	Trasmite S o N	Monto	Anuncio más difundido	Intensidad
RADIO PATRIA	NO			
MUNDO VISION	SI	ES DE ACUERDO AL NUMERO DE PASES Y LA FRECUENCIA EJ: CORTE ELECTORAL 1 MES Bs 1200. PUBLICIDAD CON EL GOBIERNO MANDA PACTADO	<b>NACIONAL:</b> NO A LAS AUTONOMIAS Y SOCIALIZACION NUEVA CONSTITUCION. <b>LOCAL:</b> CORTE DEPARTAMENTAL ELECTORAL-REFERENDUM Y SELECCIÓN DE PREFECTO	Totalmente de Acuerdo
TELEVISION UNIVERSITARIA	NO			
ATB-SUCRE	SI	BS 70 POR PASE DE SPOT DE 30 SEGUNDOS (CON EL GOBIERNO ESTE MANDA UN TARIFARIO)	SOCIALIZACION NUEVA CONSTITUCION POLÍTICA, RENTA DIGNIDAD	Totalmente de Acuerdo
CATOLICA	NO			
GLOBAL	SI	0,45 DOLARES POR SEGUNDO	NUEVA CONSTITUCION POLÍTICA DEL ESTADO, JUANCITO PINTO	Totalmente de Acuerdo
RED UNO	SI			
CRISTIANA	NO			
COLOSAL	NO			

GIGAVISION	SI	0,50 DOLARES POR SEGUNDO DE SPOT	NUEVA CONSTITUCION Y RENTA DIGNIDAD	Totalmente de Acuerdo
CADENA A	SI	0,28 DOLARES POR SEGUNDO	EN GENERAL TODOS LOS REFERIDOS A EVO CUMPLE	Totalmente de Acuerdo
BOLIVISION	SI	0,70 DÓLARES POR SEGUNDO	NUEVA CONSTITUCION, JUANCITO PINTO, DEL ACEITE	Totalmente de Acuerdo
UNITEL	NO			
PAT	SI	1,40 DOLARES POR SEGUNDO	GENERALMENTE SOCIALIZACION DE LA NUEVA CONSTITUCIÓN	Totalmente de Acuerdo

De acuerdo a los cuadros anteriores se puede estimar el gasto que realiza el gobierno en la publicidad emitida en los medios mencionados; se ha calculado el costo por mes o diario por su equivalente al año; el resultado muestra que se gasta cerca de un millón de bolivianos año (1,387,200 Bs) y solamente con un número promedio de 135 pases al año en cada medio de comunicación analizado.

**Tabla 14.25** Estimación del costo en publicidad política

Nombre Radioemisora	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
Aclo	3000 Bs. Mes por 18 pases	3,000.00	36,000.00
Alcance	2600 Bs. Mes por 16 pases	2,600.00	31,200.00
America	2200 Bs. Mes por 14 pases	2,200.00	26,400.00
Antena 2000	1800 Bs. Mes por 18 pases	1,800.00	21,600.00
Arcadia	2500 Bs. Mes por 10 pases	2,500.00	30,000.00
California Tropical	1200 Bs. Mes por 24 pases	1,200.00	14,400.00
Conquistador	2000 Bs. Mes por 12 pases	2,000.00	24,000.00
Encuentro	1800 Bs. Mes por 18 pases	1,800.00	21,600.00
Esmeralda	4500 Bs. Mes por 20 pases	4,500.00	54,000.00
Gente	1500 Bs. Mes por 5 pases	1,500.00	18,000.00
Global	300 Bs. Diarios por 5 pases	9,000.00	108,000.00
Guadalupe	1250 Bs. Mes por 10 pases	1,250.00	15,000.00
Horizontes	450 Bs. Diarios por 8 pases	13,500.00	162,000.00
Integración del Sur	80 Bs. Diarios por 3 pases	2,400.00	28,800.00
La Bohemia	3000 Bs. Mes por 40 pases	3,000.00	36,000.00
La Plata	350 Bs. Diarios por 15 pases	10,500.00	126,000.00
Loyola	2000 Bs. Mes por 20 pases	2,000.00	24,000.00
Maria	600 Bs. Diarios por 10 pases	18,000.00	216,000.00
Menfis	500 Bs. Diarios por 20 pases	15,000.00	180,000.00
Solar	1350 Bs. Mes por 15 pases	1,350.00	16,200.00
Tricolor	300 Bs. Diarios por 10 pases	9,000.00	108,000.00
Urkupiña	250 Bs. Diarios por 20 pases	7,500.00	90,000.00
<b>Total</b>		<b>115,600.00</b>	<b>1,387,200.00</b>

Calculando un promedio estimado el gobierno actual por mes gasta cerca de 115,600.00 bolivianos de propaganda en el Municipio de Sucre.

La relación entre el posicionamiento de la publicidad y el gasto de la misma se puede obtener a partir del cálculo de un coeficiente de correlación, tanto para el área rural como para el urbano.

**Tabla 14.26.** Estimación del costo en publicidad política

<b>Area Urbana</b>		
<b>Publicidad más recordada</b>	<b>promedio posicionamiento publicidad</b>	<b>promedio de gasto por publicidad</b>
EVO CUMPLE	4.38	67,533.33
NUEVA CPE	2.18	42,120.00
RENTA DIGNIDAD	2.22	54,000.00
JUANCITO PINTO	0.65	88,200.00
HIDROCARBUROS	0.59	21,600.00
CONTRA AUTONOMIA	0.55	45,600.00
<b>coeficiente de correlación</b>		<b>0.24</b>
<b>Area rural</b>		
<b>Publicidad más recordada</b>	<b>promedio posicionamiento publicidad</b>	<b>promedio de gasto por publicidad</b>
EVO CUMPLE	5.27	67,533.33
NUEVA CPE	3.28	42,120.00
RENTA DIGNIDAD	2.55	54,000.00
JUANCITO PINTO	5.27	88,200.00
CONTRA AUTONOMIA	3.17	45,600.00
<b>coeficiente de correlación</b>		<b>0.82</b>

Area urbana; el resultado de la relación entre las variables de posicionamiento de la publicidad y el gasto efectuado por el gobierno indica que existe una correlación directa pero débil.

Area rural; en el área rural, entre las dos variables analizadas se tiene una fuerte y directa; lo cual explica de forma cuantitativa el hecho que el posicionamiento publicitario se mantiene con valores incluso mayores que en el sector urbano.

**Síntesis del análisis**

El posicionamiento del producto del marketing político es evidente; la publicidad EVO CUMPLE está en primer lugar tanto en medios orales, visuales y escritos.

Existe una relación directa entre el posicionamiento del producto y el gasto en la promoción del mismo; lo cual conduce a afirmar que la intensidad en el uso de la publicidad tiene resultados positivos, lo cual se evidencia en los resultados de la votación.

**Consideración sobre la hipótesis planteada**

Tomando en cuenta los datos obtenidos se concluye que en la coyuntura por la cual atraviesa el país, el gobierno actual maneja el recurso publicitario con el fin de reforzar el discurso indigenista que se transmite a nivel nacional, en las horas de mayor audiencia, durante los informativos de diferentes redes televisivas y en programas de análisis político, para tratar de crear una credibilidad por todas las acciones que ha estado realizando.

En este sentido la hipótesis de este estudio: La actitud política, entendiéndose por actitud al grado de interés por la política, la actitud frente al cambio, la actitud frente a la libertad y la autoridad, su autoidentificación con la actual línea del gobierno; es menos positiva a pesar de la publicidad y el uso de los medios que hace el gobierno; tiene dos connotaciones para su demostración.

Primera connotación; a pesar de la intensidad del uso de los medios de comunicación en la difusión de publicidades para solventar su accionar gubernamental, en el área urbana la hipótesis señalada se demuestra ya que la actitud política negativa en cuanto a la importancia de la política, la aprobación de las acciones del actual gobierno y la garantía de libertades es mayor que la positiva.

Segunda connotación; en el área rural, por el contrario, la hipótesis señalada no se demuestra ya que la actitud política negativa en cuanto a la importancia de la política, la aprobación de las acciones del actual gobierno y la garantía de libertades es menor que la positiva; se puede decir que la utilización masiva de los medios de comunicación han logrado posicionar las acciones del actual gobierno y sobre todo la imagen del Presidente con éxito.

## 14.4 Conclusiones

Existe un cambio de preferencia política en ambas áreas donde el MAS tuvo un decremento del 77.10%, PODEMOS tuvo un decremento también del 35.90%.

Un 45.70 % prefiere votar por otro y un 87.10% no votaría por ninguno de los candidatos considerados.

Tanto en el área urbana como en la rural no se considera la política como importante, es decir la actitud política de la población respecto a la importancia de la política es en su mayoría indiferente.

La mayor parte (49.8%) del electorado en el área urbana, indica que las libertades en el país y bajo la lógica del actual gobierno no están garantizadas.

Entre los medios de comunicación tomados en cuenta las publicidades más recordadas en ambas áreas fueron: EVO CUMPLE. NUEVA CONSTITUCION POLITICA DEL ESTADO y CONTRA AUTONOMIAS.

En el Área Urbana el canal de Televisión mas popular resulto UNITEL, la radio mas popular LA BRUJA, y el periódico de mayor aceptación CORREO DEL SUR. En el Área Rural el canal de televisión más popular resultó UNITEL, la radioemisora más popular ACLO, y el periódico de mayor aceptación CORREO DEL SUR.

Existe una relación directa entre el posicionamiento del producto y el gasto en la promoción del mismo; lo cual conduce a afirmar que la intensidad en el uso de la publicidad tiene resultados positivos, haciéndose evidente en los resultados de la votación.

## 14.5 Agradecimientos

Los investigadores agradecen a la Dirección de Investigación Ciencia y Tecnología (DICYT) de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca por el apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

## 14.6 Referencias

Acosta A.1980. La Publicidad a su Alcance. Bogotá Editorial Norma.

Aguilar Alejandro 2002. Marketing Político.

Barragán, Roxana; Salman Ton; Ayllón, Virginia; Sanjinés, Javier; Langer,Erick D, Córdova, Julio; Rojas, Rafael. 2003. “Guía para la formulación y ejecución de proyectos de investigación”. PIEB tercera edición, La Paz.

Collado, C Y Sampieri, R. 2002. "Marketing electoral e Imagen de Gobierno en funciones", Mc. Graw Hill. Interamericana México.

Costa Bovino Luis 1999“Manual de marketing político”, Ed. Fin de Siglo.

Costa Bonino Luis 1998 Manual de Marketing Político

Elgarresta, Mario 1994“Campanas Electorales”. Fundación Jacinto y Jijon y Caamaño. Quito

Feliu Albaladejo Angeles 999. Publicidad Institucional y publicidad electoral. Universidad de Alicante

Felton Arthur P 1959 “Making the Marketing Concept Work”.

Herreros Arconada, M. 1989 “Teoría y técnica de la propaganda electoral”

Kotler Philip “Dirección de la Mercadotecnia, análisis, planeación, implementación y control”, Prentice Hall.

Kotler Philip & Lane Keller Kevin. 2006 “Dirección de Marketing” 12ma. Ed.

Napolitan Joe. 2008 Marketing Político”

Staton, Etzel, Walker 2004 “Fundamentos de Marketing”

Mori Roberto 1992. El caso de las campañas electorales en Puerto Rico. Centro de Diseño y Producción de Recursos Instruccionales (CEDPRI).

Taveras Oswaldo 1997 “Promoción de Productos”.

<http://www.uprh.edu/exegesis/ano10/v27/mori.html>

<http://www.mekate.com/topicos-posicionamiento.html>

[http://www.hipermarketing.com/columnas/Columna.asp?Aut\\_Id=9&Col\\_Id=10](http://www.hipermarketing.com/columnas/Columna.asp?Aut_Id=9&Col_Id=10)

## **Medición de la eficiencia de marketing en el sector turístico del municipio de Sucre**

Claudia Jazmín Linarez Soto & Fabiana Cortez Dorado

C.. Linarez & F. Cortez

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

britni\_15star@hotmail.com

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.



## **Abstract**

Tourism requires of big collective efforts to satisfy the growing needs of promotions and publicity, in order to accomplish and establishing volumes of tourist a lot more big tan the actual once.

Sucre, one of the most important cities of the country, has tourism resources of real importance, that is because in this territory and since the colonial age, has been developed resources of historical, biotitic, architectonic one cultural type of great value; this rich goose side to side with the paleontology rich, as one of the most important scientists discoveries of the latest times, without men honing others that definitely make Sucre a touristic destiny of first class.

Is because all of this, that is convenient to fulfill a study to the tourism providers, and see if the level of contributor that they, make are enough to develop inefficient touristic marketing program today.

## **15.1 Introducción.**

El turismo es, la actividad socio económica de mayor desarrollo a nivel mundial, ello se puede comprobar por las estadísticas de la Organización Mundial de Turismo (OMT), que muestra un crecimiento imparable, ya que el ingreso de visitantes y los gastos que se generan por este concepto se cuadruplicaron desde 1950 hasta 2000 y se triplicarán en dos decenios más (2020), hecho que beneficiará a los destinos turísticos a escala internacional y mundial.

La situación del turismo en Bolivia cuenta con una amplia oferta turística, dada su diversidad geográfica, cultural y étnica. Posee ventajas competitivas en cuanto a vocación natural, especialmente debido a sus diferentes ecosistemas, con diversidad de flora y fauna, nevados, altiplano, valles, llanos amazónicos, sabanas de llanura verdes y selva húmeda subtropical. La belleza natural está ligada, además, a recursos hídricos con importantes lagos y ríos, aparte de salares, condiciones que se adecuan perfectamente a la demanda internacional en auge por ecoturismo y turismo de aventura, razón por la cual el turismo mostró un crecimiento del 6.7% en relación al 2006 alcanzando a 556 mil visitantes desplazados por toda Bolivia. De acuerdo al último compendio estadístico elaborado por el Vice ministerio de Turismo.

La ciudad de Sucre considerada uno de los destinos turísticos más importantes a escala regional y nacional debido a su rico potencial, recibe escasamente el 5.7 % del total de visitantes extranjeros que llegan al país; participación mínima en su relación con su patrimonio cultural y natural que ha posibilitado la declaratoria de la UNESCO de “Patrimonio Cultural de la Humanidad”. Esta debilidad debe ser superada a través de políticas, estrategias y acciones que permitan el posicionamiento de Sucre como destino turístico en el ámbito nacional e internacional.

## **15.2 Métodos y materiales.**

### **Tipo de investigación**

La investigación será descriptiva y exploratoria.

## **Descriptiva**

El estudio utilizará el método descriptivo ya que: Nos ayudara a comprender el desarrollo de la Eficiencia del Marketing Turístico en el Municipio de Sucre.

## **Exploratoria**

La investigación es exploratoria porque permite: Proponer ajustes a futuro para mejorar el desempeño de la Eficiencia de Marketing en el municipio de Sucre.

## **Métodos de investigación**

Se utilizaron métodos teóricos y métodos empíricos:

- Métodos teóricos  
Método Analítico; se aplicará este método distinguiendo los factores que inciden en el desempeño de la Gobernación, Alcaldía y los otros proveedores turísticos, de este modo se evidencian las relaciones, las falencias en la práctica de la implementación y sobre todo los ajustes a la misma.
- Método empírico  
El método empírico nos ayudara a medir y evaluar los datos recolectados en el trabajo de campo. Los instrumentos utilizados para la aplicación del método empírico son:

Revisión bibliográfica; en una primera fase se procederá a revisar toda la documentación disponible en los centros de documentación de la ciudad de Sucre (Bibliotecas, Archivos, Internet, entre otros). De esta manera se recopilará información referida a conceptos teóricos que servirán de insumo para la construcción del Marco Teórico.

Encuesta a gerentes y encargados de los principales proveedores turísticos del Municipio de Sucre; para la recolección de una información adecuada sobre el desempeño que realizan en función a la promoción y posicionamiento de la imagen proyecta a nivel nacional e internacional.

Observación Directa; este método es de cuantiosa ayuda ya que nos permitirá recopilar información relevante y de primera mano analizando de manera directa las características de los proveedores turísticos con relación a la promoción y posicionamiento del municipio.

- Método Estadístico

Determina el flujo turístico actual y proyectado a una muestra representativa, se realizaran encuestas, cuadros y gráficos que muestren de manera objetiva los resultados de la investigación.

### 15.3 Resultados.

Analizando los datos obtenidos por medio de las encuestas, se puede deducir en principio que ninguno de los proveedores turísticos realiza un EFICIENTE MANEJO DEL MARKETING; es decir que si bien se toman en cuenta las necesidades de los visitantes, el marketing que se realiza no va dirigido del todo a satisfacer los mismos, y esto no solo se debe a la falta de interés; si no más bien a la falta de apoyo y coordinación por parte de las autoridades (Gobierno Departamental y la Honorable Alcaldía Municipal) y los proveedores turísticos (Cámara Hotelera, ABAVIT y Servicios Gastronómicos).

En este sentido los proveedores de turismo al no contar con el fomento necesario por parte de las autoridades han optado por dejar de lado la proyección del Municipio de Sucre como un destino turístico; velando así por sus propios intereses solamente.

Por su parte la Gobernación del Municipio de Chuquisaca y la Honorable Alcaldía Municipal no conocen las necesidades de los proveedores, razón por la cual existe una total falta de comunicación con los mismos, enfocándose solamente en aspectos sub relevantes o a nivel muy general.

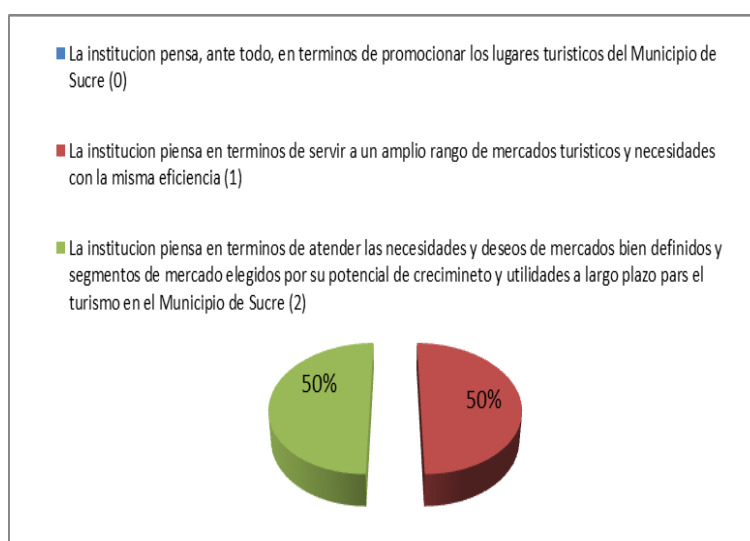
#### Filosofía del cliente:

Este punto es uno de los más importantes ya que mediante el mismo podremos medir el grado de importancia que se les da a los clientes por parte de los proveedores turísticos.

Al referirnos a la filosofía del cliente hacemos alusión a todo lo vinculado con las necesidades, deseos y demandas de aquellas personas que visiten nuestra ciudad.

**Tabla 15.1** La Institución Reconoce la importancia de estructurar una estrategia de marketing turística para satisfacer las necesidades y los deseos de los visitantes

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
La institución piensa, ante todo, en términos de promocionar los lugares turísticos del Municipio de Sucre (0)	0	0%
La institución piensa en términos de servir a un amplio rango de mercados turísticos y necesidades con la misma eficiencia (1)	2	50%
La institución piensa en términos de atender las necesidades y deseos de mercados bien definidos y segmentos de mercado elegidos por su potencial de crecimiento y utilidades a largo plazo para el turismo en el Municipio de Sucre (2)	2	50%
<b>TOTAL</b>	4	100%

**Figura 15. 1** Estadística de la situación de la institución

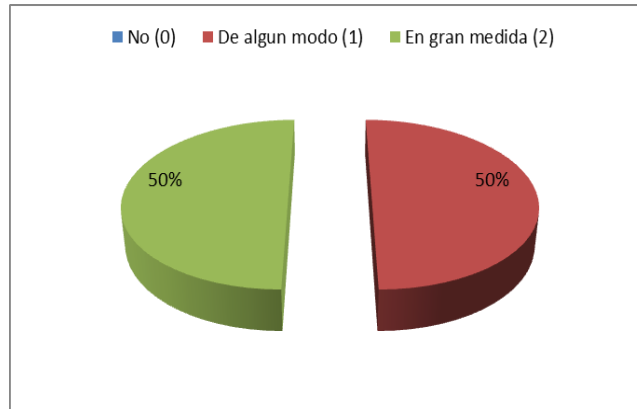
En esta pregunta se puede observar que un 50 % de las instituciones, asociaciones y cámaras; piensa en servir a un amplio rango de mercados y necesidades con la misma eficiencia; es decir, que velan por las exigencias de los clientes y al mismo tiempo busca atraer una mayor afluencia de visitantes.

Y el restante 50% piensa en atender las necesidades y deseos de mercados bien definidos y segmentos de mercado elegidos por su potencial de crecimiento y utilidades a largo plazo; es decir que eligen un determinado segmento de mercado basándose en el potencial que proyectan, y de esta manera llegar más allá de la satisfacción de sus necesidades.

**Tabla 15.2** La institución elabora diferentes ofertas y planes de marketing para diferentes segmentos de mercado turístico

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
No (0)	0	0%
De algún modo (1)	2	50%
En gran medida (2)	2	50%
<b>TOTAL</b>	4	100%

**Figura 15.2** Estadística de ofertas y planes de marketing



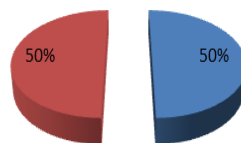
En esta pregunta podemos apreciar que un 50% de las instituciones, asociaciones y cámaras de algún modo desarrolla ofertas y planes de marketing para diferentes mercados, y el restante 50% desarrolla estos planes y ofertas en gran medida

**Tabla 15.3** La Institución tiene una visión completa del sistema de marketing (proveedores, canales, competidores, clientes, entorno) al hacer la planeación de los negocios

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
No. La Institución se concentra en vender sus servicios e imagen y atender a los clientes inmediatos (0)	2	50%
De algún modo. La institución tiene un amplia visión de sus canales, aunque la mayor parte de sus esfuerzos se concentran en la venta y el servicio de los clientes inmediatos (1)	2	50%
Si. La Institución tiene una amplia visión del sistema de marketing, y reconoce las amenazas y oportunidades para el Municipio y que se generan a partir de los cambios en cualquier parte del sistema (2)	0	0%
<b>TOTAL</b>	4	100%

**Figura 15.3** Respuestas a visión completa del sistema de marketing

- No. La Institucion se concentra en vender sus servicios e imagen y atender a los clientes inmediatos (0)
- De algun modo. La institucin tiene un amplia vision de sus canales, aunque la mayor parte de sus esfuerzos se concentran en la venta y el servicio de los clientes inmediatos (1)
- Si. La Institucion tiene una amplia vision del sistema de marketing, y reconoce las amenazas y oportunidades para el Municipio y que se generan a partir de los cambios en cualquier parte del sistema (2)



Esta pregunta hace referencia hacia la visión del sistema de marketing (proveedores, canales, competidores, clientes, entorno) al hacer la planeación de negocios. Y el 50 % por ciento de las mismas señala que no se concentra en vender sus servicios e imagen y atender a los clientes inmediatos; es decir, que no toman en cuenta a su entorno más por el contrario se dejan guiar por sus intuiciones.

Y el otro 50% realiza de algún modo un sistema de marketing; es decir, que toma en cuenta algunos aspectos pero en general no son de mucha importancia.

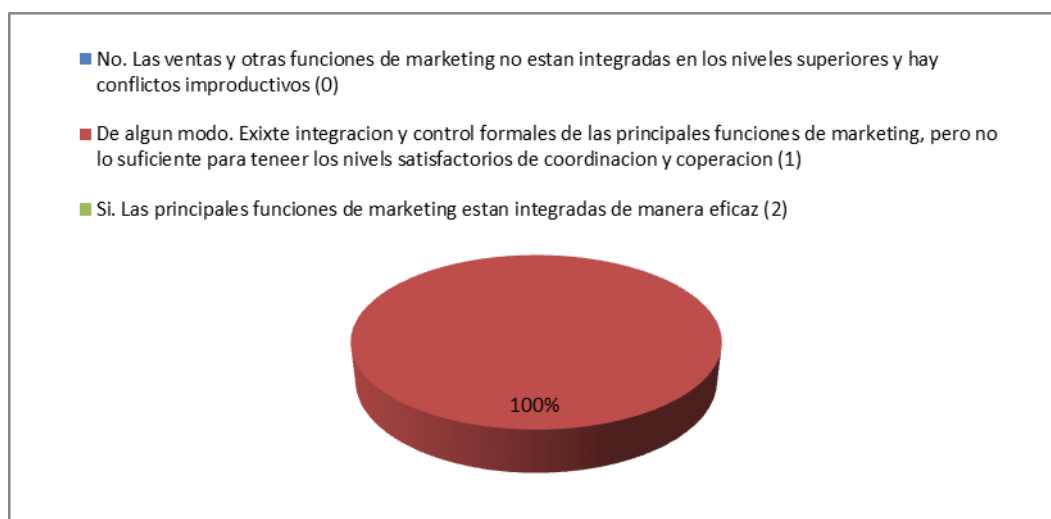
### Organización de marketing integrado:

Dentro de la organización del marketing integrado analizaremos la integración, coordinación organización como tal de cada institución. Es decir la relación que existe entre las instituciones, asociaciones, cámaras y control de sus funciones.

**Tabla 15.4** Existe un alto nivel de integración de las principales funciones de marketing turístico

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
No. Las ventas y otras funciones de marketing no están integradas en los niveles superiores y hay conflictos improductivos (0)	0	0%
De algún modo. Existe integración y control formales de las principales funciones de marketing, pero no lo suficiente para tener los niveles satisfactorios de coordinación y cooperación (1)	4	100%
Si. Las principales funciones de marketing están integradas de manera eficaz (2)	0	0%
<b>TOTAL</b>	4	100%

**Figura 15. 4** Nivel de integración de las principales funciones de marketing turístico

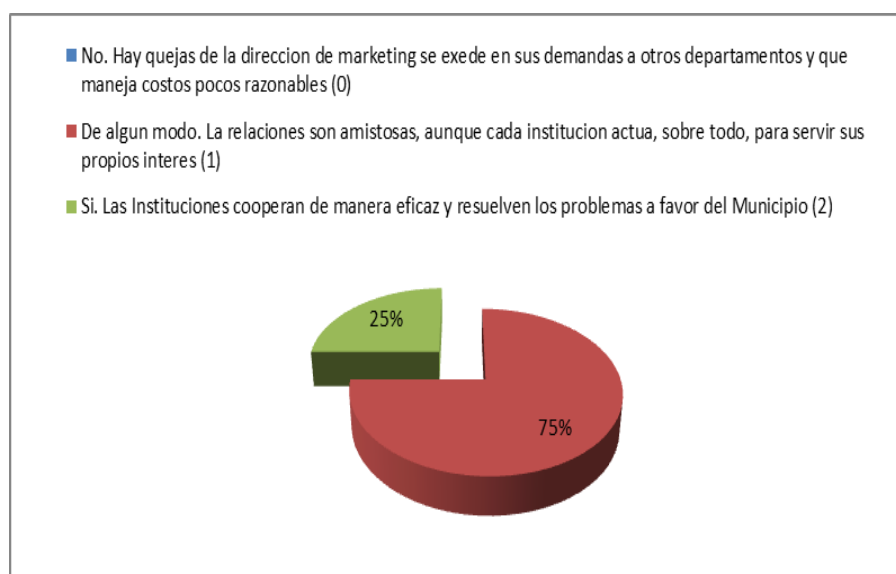


En esta pregunta el 100% de las instituciones encuestadas indica que de algún modo existe integración y control formal de las principales funciones de marketing, pero no lo suficiente para tener niveles satisfactorios de coordinación y cooperación.

**Tabla 15.5** La Institución trabaja en concordancia con la Alcaldía, Prefectura, Cámara Hotelera, ABAVIT y El Sector gastronómico

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
No. Hay quejas de la dirección de marketing se excede en sus demandas a otros departamentos y que maneja costos pocos razonables (0)	0	0%
De algún modo. La relaciones son amistosas, aunque cada institución actúa, sobre todo, para servir sus propios interés (1)	3	75%
Si. Las Instituciones cooperan de manera eficaz y resuelven los problemas a favor del Municipio (2)	1	25%
<b>TOTAL</b>	4	100%

**Figura 15. 5** La Institución trabaja en concordancia con la Alcaldía, Prefectura, Cámara Hotelera, ABAVIT y El Sector gastronómico



La pregunta número 5 hace hincapié al trabajo en concordancia entre las diferentes instituciones, asociaciones y cámaras, donde el 75% coordina de algún modo con los demás proveedores de turismo, es decir que las relaciones son amistosas, aunque cada institución actúa sobre todo para servir sus propios intereses.

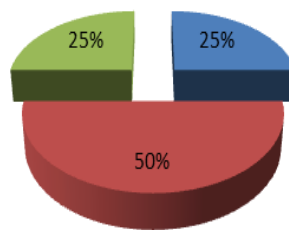
Y el 25% restante si coordina con las demás instituciones y proveedores turísticos de manera eficaz y resuelven los problemas a favor del interés del Municipio.

**Tabla 15.16** Qué tan bien organizado esta el proceso de desarrollo de imagen del Municipio de Sucre

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
El sistema es deficiente (0)	1	25%
El sistema existe de manera formal pero carece de organización (1)	2	50%
El sistema está bien estructurado y opera con los principios del equipo de trabajo (2)	1	25%
<b>TOTAL</b>	4	100%

**Figura 15. 6.** Esta organizado esta el proceso de desarrollo de imagen del Municipio de Sucre

- El sistema es deficiente (0)
- El sistema existe de manera formal pero carece de organización (1)
- El sistema esta bien estructurado y opera con los principios del equipo de trabajo (2)



Esta pregunta está orientada al grado de organización en que se encuentra el proceso de desarrollo de imagen del Municipio de Sucre.

Un 25% señala que la organización de este sistema es deficiente, otro 50% indica que el sistema existe de manera formal pero carece de organización como tal, finalmente el restante 25% cuenta con un sistema de organización bien estructurado llegando a operar de acuerdo con los principios del equipo de trabajo.

#### **Información de marketing adecuada:**

Al referirnos a información de marketing adecuada hacemos énfasis a estudios de mercado, compra de servicios con un extenso prestigio, y a la eficiencia de costos y gastos de marketing, la misma establece un mecanismo de control para poder desarrollar y efectuar correcciones y adaptaciones necesarias.



**Tabla 15.17** Cuándo se realizaron los últimos estudios de investigación de mercados sobre los turistas, las influencias de la compra de servicios, los canales y los competidores

<b>Respuesta</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Hace varios años (0)	0	0%
Hace unos cuantos años (1)	0	0%
Recientemente (2)	4	100%
<b>TOTAL</b>	4	100%

**Figura 15. 7** Las influencias de la compra de servicios, los canales y los competidores

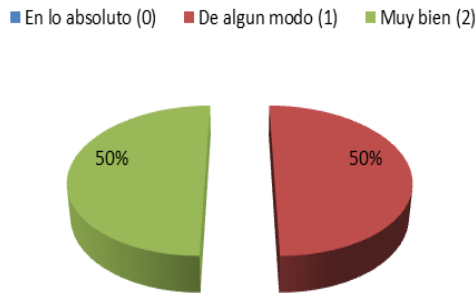


En cuanto a esta interrogante podemos notar que un 100% realizó recientemente estudios de investigación de mercado, influencia de la compra de servicio y un análisis sobre los competidores.

**Tabla 15.18** Qué tan bien conoce la Institución el potencial de visitas turísticas y la rentabilidad de diferentes segmentos de mercado como visitantes nacionales y/o extranjeros

<b>Respuestas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
En lo absoluto (0)	0	0%
De algún modo (1)	2	50%
Muy bien (2)	2	50%
<b>TOTAL</b>	4	100%

**Figura 15. 8** Qué tan bien conoce la Institución el potencial de visitas turísticas y la rentabilidad de diferentes segmentos de mercado como visitantes nacionales y/o extranjeros

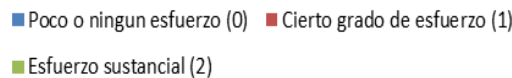


Podemos apreciar que un 50% de las Instituciones, Asociaciones y Cámaras conoce de algún modo el potencial y la rentabilidad de los segmentos de mercado de visitantes nacionales y/o extranjeros; por su misma parte el restante 50% hace notar que conoce muy bien todo lo manifestado anteriormente.

**Tabla 15.19** Qué cantidad de esfuerzo se invierte en medir y mejorar la eficiencia de costos de diferentes gastos de marketing

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Poco o ningún esfuerzo (0)	0	0%
Cierto grado de esfuerzo (1)	4	100%
Esfuerzo sustancial (2)	0	0%
<b>TOTAL</b>	4	100%

**Figura 15. 9** Qué cantidad de esfuerzo se invierte en medir y mejorar la eficiencia de costos de diferentes gastos de marketing



Se puede apreciar que un 100% se empeñan en medir y mejorar la eficiencia de costos y gastos de marketing, es decir realizan un esfuerzo sustancial.

### Orientación estratégica:

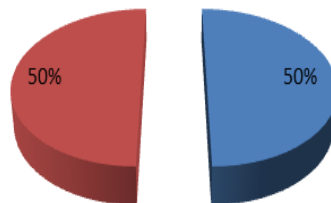
Cuando hablamos de orientación estratégica hacemos énfasis a los cambios del entorno, es decir a las oportunidades, debilidades, fortalezas y amenazas; es imprescindible identificar estas causas porque de esta manera podremos ver cómo influye el entorno en las estrategias y en la elaboración del plan de marketing.

**Tabla 15.20** Cuál es el nivel de planeación formal de marketing

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
La Institución realiza poco o ninguna planeación de marketing (0)	2	50%
La Institución elabora un plan anual de marketing (1)	2	50%
La Institución elabora un detallado plan de marketing y un plan estratégico de largo alcance que se actualiza cada año (2)	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

**Figura 15. 10** Cuál es el nivel de planeación formal de marketing

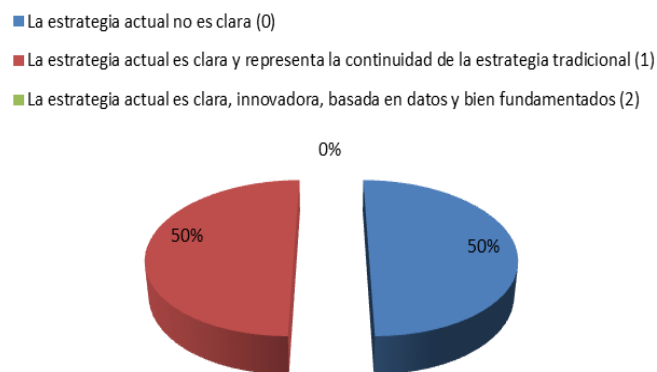
- La Institucion realiza poco o ninguna planeacion de marketing (0)
- La Institucion elabora un plan anual de marketing (1)
- La Institucion elabora un detallado plan de marketing y un plan estrategico de largo alcance que se acutualiza cada año (2)



Las Instituciones evaluadas nos dan a conocer que un 50% elabora un plan de marketing anual y el otro restante hace notar q no tiene conocimiento de la planeación de marketing, las mismas produce una incertidumbre ya que un 50% no realiza un plan de marketing.

**Tabla 15.21** Qué tan clara es la estrategia actual de marketing

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
La estrategia actual no es clara (0)	2	50%
La estrategia actual es clara y representa la continuidad de la estrategia tradicional (1)	2	50%
La estrategia actual es clara, innovadora, basada en datos y bien fundamentados (2)	0	0%
<b>TOTAL</b>	4	100%

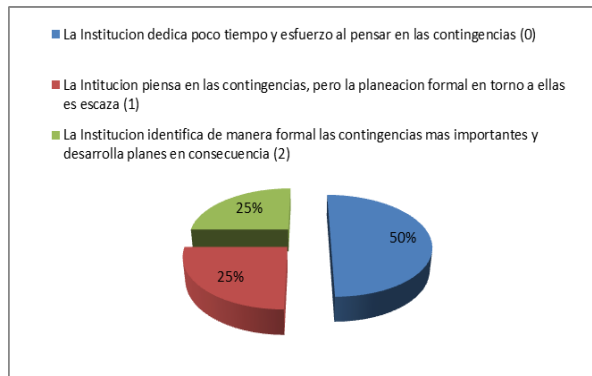
**Figura 15. 11** ué tan clara es la estrategia actual de marketing

Evaluar la estrategia actual de marketing es bastante importante ya que de esta manera se podrá ver q tan clara esta formulada la misma, se puede apreciar q un 50% no tienen una estrategia de marketing y el 50% restante representa a una estrategia clara pero tradicional.

**Tabla 15..22** La Institución piensa en las contingencias y elabora una planeación al respecto

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
La Institución dedica poco tiempo y esfuerzo al pensar en las contingencias (0)	2	50%
La Institución piensa en las contingencias, pero la planeación formal en torno a ellas es escasa (1)	1	25%
La Institución identifica de manera formal las contingencias más importantes y desarrolla planes en consecuencia (2)	1	25%
<b>TOTAL</b>	4	100%

**Figura 15.12** La Institución piensa en las contingencias y elabora una planeación al respecto



Podemos observar que una mitad que representa el 50% dedica muy poco tiempo en pensar en las contingencias, otro 25% de las Instituciones piensa en lo que puede o no suceder pero planeación es escaza y el restante 25% identifica de manera formal las contingencias y desarrolla planes consecuentemente.

Esto nos da a entender que una gran parte de las Instituciones no conocen sobre una planeación menos en pensar en lo que podría suceder en el entorno.

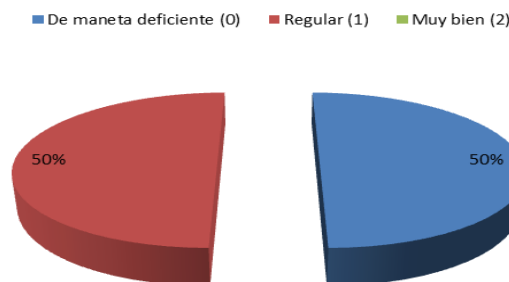
**Eficiencia operativa:**

Al evaluar la eficiencia operativa, analizaremos la comunicación y ejecución de las diferentes estrategias de marketing, además la eficacia de los recursos y la capacidad de reacción frente a ciertos acontecimientos.

**Tabla 15.23** Cómo se comunica y se ejecuta la estrategia de marketing

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
De maneta deficiente (0)	2	50%
Regular (1)	2	50%
Muy bien (2)	0	0%
<b>TOTAL</b>	4	100%

**Figura 15.13** Cómo se comunica y se ejecuta la estrategia de marketing

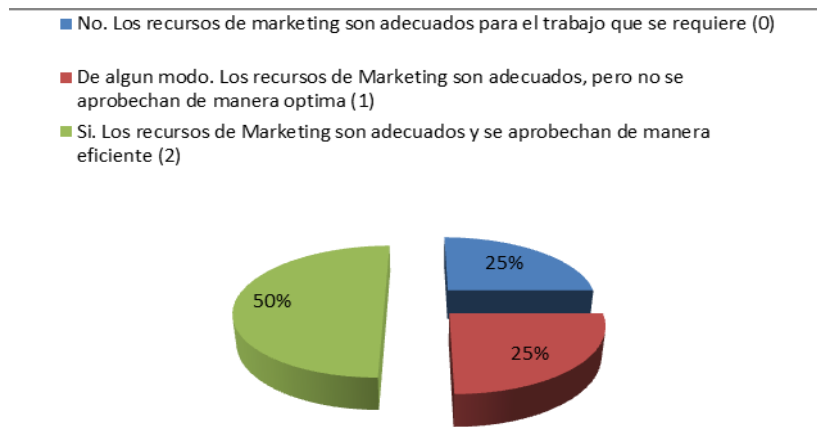


Este grafico nos muestra que u 50% de los encuestados señala que la estrategia de marketing se comunica y ejecuta de manera deficiente; y el restante 50% lo hace de manera regular.

**Tabla 15.24** La Institución hace un trabajo eficaz con sus recursos de marketing

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
No. Los recursos de marketing son adecuados para el trabajo que se requiere (0)	1	25%
De algún modo. Los recursos de Marketing son adecuados, pero no se aprovechan de manera optima (1)	1	25%
Si. Los recursos de Marketing son adecuados y se aprovechan de manera eficiente (2)	2	50%
<b>TOTAL</b>	4	100%

**Figura 15. 14** La Institución hace un trabajo eficaz con sus recursos de marketing

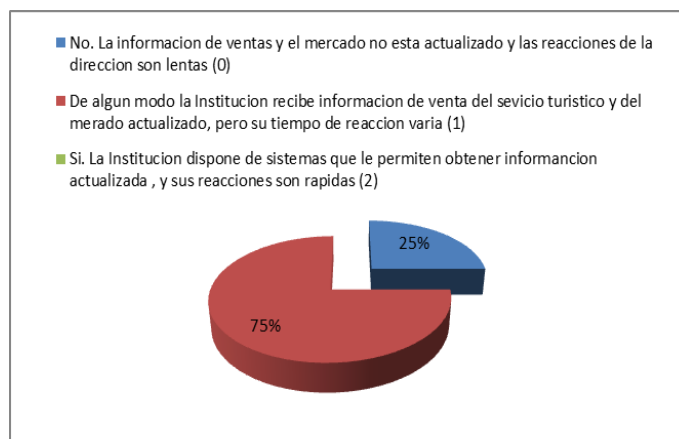


Se puede apreciar en esta pregunta que un 25% no hace un trabajo eficaz con sus recursos de marketing; el otro 25% de algún modo utiliza sus recursos de marketing adecuados, pero no son aprovechados de manera óptima; finalmente el 50% de los encuestados si utiliza de manera eficaz sus recursos de marketing.

**Tabla 15.25** La Institución es capaz de reaccionar de manera rápida y eficaz a los acontecimientos de último momento

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
No. La información de ventas y el mercado no está actualizado y las reacciones de la dirección son lentas (0)	1	25%
De algún modo la Institución recibe información de venta del servicio turístico y del mercado actualizado, pero su tiempo de reacción varía (1)	3	75%
Si. La Institución dispone de sistemas que le permiten obtener información actualizada, y sus reacciones son rápidas (2)	0	0%
<b>TOTAL</b>	4	100,0%

**Figura 15. 15** La Institución es capaz de reaccionar de manera rápida y eficaz a los acontecimientos de último momento

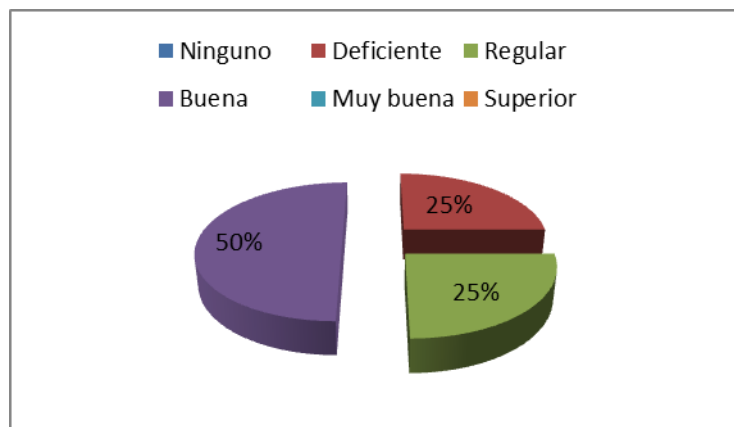


Esta pregunta refleja que un 25% de las instituciones no es capaz de reaccionar ante acontecimientos de último momento y que la información de ventas y el mercado no está actualizada; finalmente el 75% de las instituciones indica que tiene un sistema que le permite obtener información actualizada y que sus reacciones son rápidas y eficaces.

**Tabla 15.26** Valoración de la Eficiencia de Marketing: Escala del Nivel de Eficiencia del Marketing

Niveles	Cantidad	Porcentaje
Ninguno	0	0,0%
Deficiente	1	25,0%
Regular	1	25,0%
Buena	2	50,0%
Muy buena	0	0,0%
Superior	0	0,0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0%</b>

**Figura 15. 16** Escala del Nivel de Eficiencia del Marketing



El resultado de las encuestas muestra que el nivel de eficiencia de marketing que realizan los diferentes proveedores de turismo del Municipio de Sucre presenta un nivel BUENO.

A pesar del resultado obtenido mediante este método y como contraste se pudo verificar por medio del método de la observación directa que:

No se cuenta con plan de marketing, con estrategias bien definidas, no existe coordinación entre los proveedores turísticos (Gobernación, Alcaldía, Cámara Hotelera y AVABIT) y no se toman en cuenta las posibles contingencias (Bloqueos, paros, etc.).



## Análisis FODA del turismo en el Municipio de Sucre

En base al análisis de documentos realizados por instituciones públicas, entrevistas a actores relevantes y al estado de situación en la que se encuentra el turismo en el municipio de Sucre, se llega al siguiente análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), desagregado en función de los siguientes ejes temáticos.

Tabla 15.27

Debilidades	Fortalezas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Escasa coordinación entre empresas privadas y públicas para la promoción conjunta del municipio.</li> <li>• Inexistencia de un programa de promoción adecuado de Sucre como destino turístico.</li> <li>• No cuenta con una imagen que determine la riqueza de la ciudad de Sucre y con la cual se presente al mercado como nuevo destino.</li> <li>• Insuficientes plataformas comerciales a través del internet y las nuevas tecnologías</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Declaración por la UNESCO de Sucre como “Patrimonio Cultural de la Humanidad”.</li> <li>• Recursos turísticos importantes de tipo histórico, arquitectónico, paleontológico, artístico y cultural.</li> <li>• Existencia de operadores turísticos comprometidos y visionarios.</li> <li>• Grado de satisfacción de los productos turísticos positivo, con algunas recomendaciones.</li> </ul>
Amenazas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Imagen de marca local inexistente.</li> <li>• Inseguridad y problemas sociales desalientan demanda actual y potencial.</li> <li>• Destinos turísticos con mejor organización y planificación.</li> <li>• El cambio de autoridades es riesgoso para la continuidad de planes y compromisos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uso de las nuevas tecnologías permite reducción de costos en la promoción.</li> <li>• Costos accesibles y competitivos.</li> <li>• Mayor atención por turismo cultural.</li> <li>• Potencialidad Histórica para atraer turistas.</li> <li>• Incremento del marketing personalizado y especializado por grupos de interés.</li> <li>• Existencia de nuevas técnicas de marketing.</li> </ul>

#### **15.4 Conclusiones:**

La actividad turística que se desarrolla en Sucre y el valor cultural que posee esta ciudad, pasa a segundo plano ya que atractivos turísticos y la cultura misma no están siendo debidamente utilizados en la actividad de promoción y difusión como tales por parte de las autoridades pertinentes, las instituciones y organizaciones vinculadas al turismo; mismos que tienen en sus manos el desarrollo económico, social, turístico y cultural.

Cuando puede ser este aspecto el que inicie el reconocimiento de nuestra ciudad nivel nacional e internacional.

El municipio de Sucre no cuenta con una imagen de marca definida, con la cual se presente y sintetice la riqueza que posee para identificarse como destino turístico al mundo.

Y a pesar de que el flujo de turistas ha aumentado en los últimos años, la diferencia de afluencia que existe en relación con los otros departamentos es considerable, aunque muchos de estos no cuentan con el potencial turístico de Sucre.

Después de haber realizado la investigación, los datos reflejaron que los proveedores turísticos (Gobernación, Alcaldía, ABAVIT y la Cámara Hotelera) desarrollan de manera individual acciones para Promocionar al Municipio, dando lugar a un distanciamiento considerable entre las mismas, finalmente un nivel de posicionamiento negativo en el mercado turístico en comparación con los otros destinos además de que no se cuenta con una imagen de marca del Municipio.

Por lo que se propone como primer aspecto la definición de una imagen de marca y la coordinación de trabajo y actividades entre los proveedores mencionados anteriormente, además de buscar convenios y alianzas estratégicas

#### **15.5 Agradecimientos**

Los investigadores agradecen a la Dirección de Investigación Ciencia y Tecnología (DICYT) de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca por el apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

## 15.6 Referencias

Güipe, R. D., & López, A. J. (2009). E-Marketing como ventaja competitiva en las Empresas de Hospedaje Turístico en el estado Sucre.

Castillo Chávez, K. A., Apo, Z., & Hipatia, C. (2011). Plan de marketing para promover el desarrollo turístico del sector urbano para el departamento de turismo del I. Municipio de la ciudad de Riobamba, para el año 2011.

López, A. Z., & Ortiz, G. A. (2008). Estrategias de marketing operativo aplicadas en el “Hotel Cumanagoto premier international hotels”, ubicado en Cumaná, estado Sucre.

Best, R. J. (2007). *Marketing estratégico*. Madrid: Pearson Prentice Hall.

Mesa, J. C. C. (2005). Del Marketing de servicios al marketing relacional. *Revista Colombiana de marketing*, octubre, año, 4(006), 60-67.

## **Modelo de crecimiento economico neoclasico estocastico: una aplicación a la economía boliviana**

Edwin Ari Ramirez & Moises Mamani Contreras.

E. Ari & M. Mamani.

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.  
ed\_mat@hotmail.com

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.

## Abstract

The following project is to consider a neoclassical model. To see the growth in one-sector a continuous-time of Ramsey-type with an utility and production function. Where each component are exposed in exogenous shocks. The corresponding dynamics are represented by stochastic differential equations. Equations are solved explicitly maximizing the average, the utility level that it has by consumption.

In particular, Bolivia's economy, the period of analysis and the equations that describe the behaviour or long-term trajectory of real PIB, Gross Fixed Capital Formation. The total population is considered as a labor force and the optimal consumption. As a result, we presented the equations that were found through simulations to use mathematical software Mat Lab, making some replicas observed in panel data in Bolivian's economy. Which represents fluctuations and long-term growth of the economy? To investigate the fluctuations and the economic growing in Bolivia, with the model neoclassic in a large period.

### 16.1 Introducción

El estudio del crecimiento económico resulta ser una de los pilares fundamentales para el desarrollo de un país, ya que esto se traduce en la elevación del nivel de vida de sus habitantes, además el crecimiento no es una opción para mejorar el nivel de vida, si no una necesidad para mantenerlo. Sin crecimiento las estructuras económicas se vuelven rígidas deteriorando progresivamente la calidad de vida de los individuos.

Con respecto a la teoría del crecimiento, Smith (1776), Ricardo (1817) y Malthus (1798) fueron los primeros en orientar sus principales preocupaciones en torno a los recursos naturales como la tierra, el crecimiento de la población, la capacidad productiva, el comercio y la expansión de la economía enfatizando el papel de la oferta, todos ellos como determinantes fundamentales del crecimiento económico. Después, fue el proceso de acumulación de capital y la propiedad de los medios de producción el centro de atención al interior de la teoría del crecimiento, tomando a la productividad de manera endógena.

Más adelante, la teoría evolucionó y los modelos de crecimiento exógeno surgieron gracias a las aportaciones de Ramsey (1928), Cass (1965), Koopmans (1965), Domar (1946), Solow (1956) y Swan (1956), a partir de considerar el crecimiento de la población y la capacidad productiva como variables predeterminadas y utilizar el ingreso, la tasa de interés, la propensión marginal al ahorro, el capital y el trabajo como factores esenciales del crecimiento. El progreso tecnológico fue introducido por primera vez al análisis del crecimiento por Harrod (1939) mediante una función de producción con producto marginal del capital constante, mientras que Arrow (1962) lo hizo al introducir el conocimiento y el aprendizaje como causa principal del cambio tecnológico. Por su parte, Uzawa (1965) mostró que el cambio tecnológico se puede dar por medio de un incremento en la eficiencia laboral, el cual no depende de la cantidad de capital usado en el proceso productivo, como parte del conocimiento tecnológico y puede ser modificado por la educación, la salud, la infraestructura y por el consumo de bienes públicos.

La teoría del crecimiento siguió su curso y, en la década de los ochenta, el crecimiento endógeno surge mediante Romer (1986) y Lucas (1988) quienes consideraron al cambio tecnológico como un proceso que explica las modificaciones en las condiciones de producción de las empresas en función de cambios cualitativos o cuantitativos de los insumos, tales como el stock de conocimiento, el capital humano o el trabajo calificado, el cual genera crecimiento económico.

Por su parte el modelo Neoclásico de crecimiento económico desarrollado por Solow (1956), Ramsey (1928), Cass (1965) y Koopmans (1965), ha proveído a los economistas de un sistema económico articulado completo en el cual analizar tanto el crecimiento económico como las fluctuaciones económicas relacionadas con los ciclos, sin hacer desprendimientos importantes del análisis microeconómico convencional. El modelo neoclásico en su versión estocástica presentada en su trabajo seminal de Merton (1975), Malliaris y Brock (1982) no solo ha sido el marco teórico del principal enfoque en el estudio moderno de los ciclos económicos, sino que se ha convertido también en el marco teórico de análisis macroeconómico aceptado en un importante número de áreas de investigación económica.

El modelo Neoclásico de crecimiento económico bajo incertidumbre se ha convertido en el nuevo paradigma de la macroeconomía. El modelo provee a los economistas de un marco teórico en el cual estudiar los ciclos económicos o las fluctuaciones económicas en el corto plazo y el crecimiento económico en una forma integrada.

Por muchos años, los economistas interpretaron las fluctuaciones económicas en el corto plazo como el resultado de perturbaciones transitorias asociadas con cambios en la política monetaria y/o fiscal. Se pensaba que los shocks eran propagados por el sistema económico, generando patrones de persistencia y co-movimientos entre las distintas variables macroeconómicas.

Por un lado, surgiría la teoría de los ciclos de negocios, la cual estaría dedicada al análisis e interpretación de las fluctuaciones económicas en el corto plazo. Por el otro, estaría la teoría del crecimiento económico, encargada del estudio del comportamiento de las variables económicas en el largo plazo. Tradicionalmente, se consideró que el estudio aislado del comportamiento de las variables en el corto y en el largo plazo era plenamente justificable, ya que se creía que existía poca relación entre estos dos componentes de las variables macroeconómicas.

La interpretación tradicional de las fluctuaciones económicas ha sido seriamente cuestionada por muchos investigadores desde la publicación de la obra de Nelson y Plosser (1982). Estos autores presentaron evidencias empíricas que soportan la hipótesis de que un número importante de variables macroeconómicas se caracterizan por tener una raíz unitaria en sus series temporales. Ello significaría que las variables macroeconómicas poseen una tendencia estocástica y no determinística como tradicionalmente se ha interpretado, cuyas fluctuaciones pueden dominar el comportamiento de las mismas en el corto plazo.

## 16.2 Materiales y métodos

El presente trabajo de investigación tiene la característica de ser una investigación teórica; al respecto Alfredo Tecla (1980) afirma lo siguiente, “las investigaciones teóricas dirigidas a un fin en las que los problemas tienen que ver con los problemas teóricos ya formulados: sus esfuerzos pueden ser dirigidos hacia el estudio crítico de las soluciones antes propuestas, a la modificación, precisión o comprobación empírica de las leyes, teorías e hipótesis aceptadas en las ciencias”.

En el desarrollo de cualquier ciencia esta forma de investigación desempeña un papel muy importante. En ese sentido aquí se traza una línea divisoria entre los conocimientos verificados y los hipotéticos y se toma conciencia de los nuevos problemas; y nuevos puntos de crecimiento. Sin esta forma de investigación, en la ciencia no serían posibles las investigaciones teóricas fundamentales.

### Tipo de investigación

El tipo de investigación que se utiliza en el trabajo es no experimental ya que se analiza el crecimiento económico a través de observaciones que pertenecen a estudios longitudinales o series de tiempo.

Según el alcance, la siguiente investigación se caracteriza por ser un estudio explicativo, por que se pretende explicar la evolución del crecimiento económico de Bolivia en el periodo de estudio mencionado.

Según el enfoque, la presente investigación es de tipo cuantitativo por lo que se evalúa la evidencia empírica del modelo neoclásico para la economía boliviana, donde se recogen y analizan la información disponible del PIB de Bolivia y otros variables en estudio.

### Estrategia Metodológica

#### Métodos de investigación

Los métodos de investigación que se usarán en el presente trabajo de investigación, son la **deducción** y la **inducción**; la deducción debido que se tomará como referencia de carácter general la afirmación del modelo neoclásico para aplicar al análisis empírico de la economía boliviana para el periodo 1988 – 2011.

Mientras que el método inductivo será usado, debido a que en base a los resultados alcanzados como producto de la puesta en evidencia empírica de la relación existente entre el crecimiento económico y los principales determinantes de la economía.

Como métodos complementarios de investigación se usarán el **análisis** y la **síntesis**, esto debido a que se tendrá que examinar la información de series de tiempo por medio de cuadros y gráficos.

Método estadístico, Es uno de los métodos generalmente empleados en el análisis de la información, no solo primaria, sino también la secundaria, en forma de promedios, resúmenes y gráficos que exponen la información de forma clara y sintetizada.

Método de la modelación, este método es importante ya que para evaluar el crecimiento económico de Bolivia se recurre a los modelos de crecimiento que han surgido en las últimas décadas.

### **Técnicas de investigación**

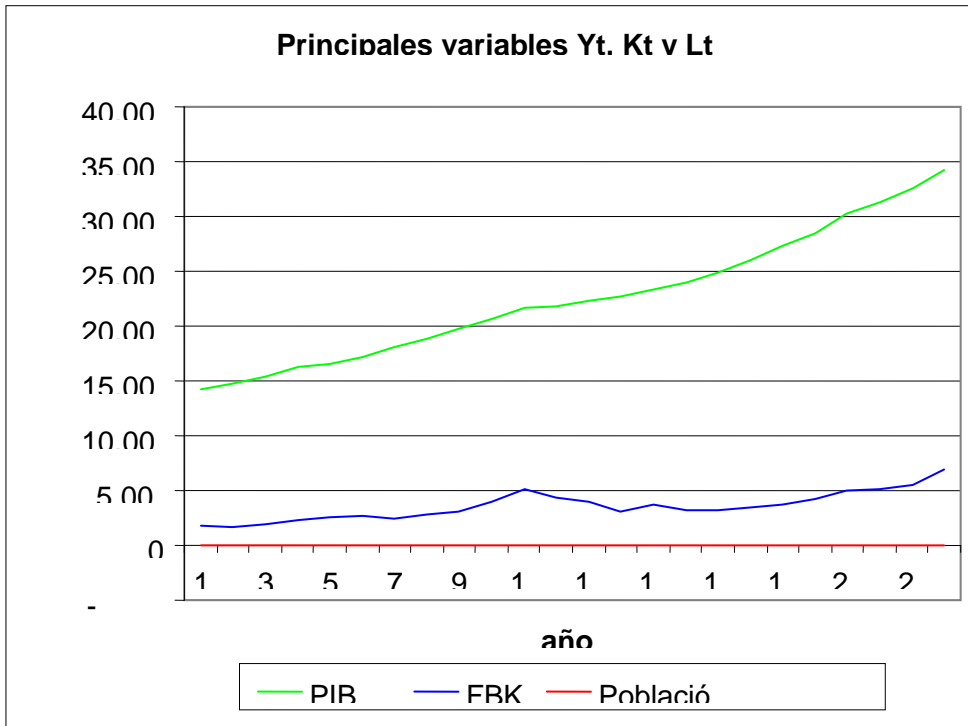
En este trabajo, las técnicas de investigación se utilizará para recopilar la información de series de tiempo, (series históricas), las cuales se obtendrán de instituciones que registran información macroeconómica, (INE, UDAPE, BANCO CENTRAL, CEPAL y otros.); también se hará uso de técnicas econométricas referidas al análisis de regresión y correlación para verificar la interdependencia entre variables.

### **16.3 Resultados y discusión**

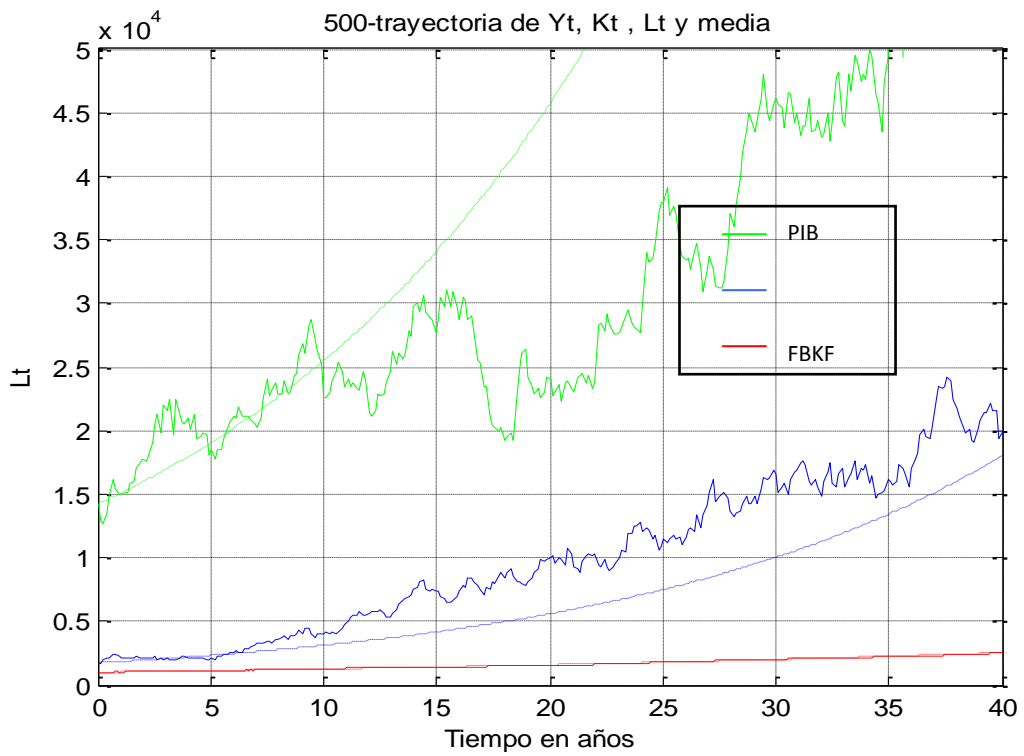
Como se podrá observar en la figura la evolución las variables macroeconómicas a partir de datos de panel en el periodo de 1988-2011 que equivale a 24 años analizado con EXCEL tiene similitudes con la obtenida en la figura (3.16) la cual es generada por las ecuaciones de comportamiento de PIB real, formación bruta de capital fijo, y la población. La simulación parece replicar los datos de las variables en estudio de la economía boliviana, donde muestra mayores fluctuaciones en las trayectorias de PIB y FBKF y no así en la evolución de la población total, esto parece ser coherente con los datos reales observados ya que según los datos de registro PIB y FBKF muestran mayores fluctuaciones mientras que el crecimiento de la población es menos fluctuante lo que significa que la tasa de crecimiento de la población crece de manera constante.



**Figura 16.1** Principales variables Yt. Ktv Lt



**Figura 16.2** 500-Trayectoria de Yt. Kt, Lt y media



## **16.4 Conclusiones**

Con base en un modelo de crecimiento endógeno, con productividad marginal del capital constante, rendimientos marginales decrecientes, rendimientos constantes a escala y agentes con vida infinita y una técnica dada para producir, se ha logrado establecer el modelo de crecimiento económico sometido a entornos de incertidumbre estableciendo formulas para las principales variables macroeconómicas que describan el comportamiento a largo plazo. A partir de datos recogidas de la INE del periodo 1988-2011 se ha estimado los parámetros que determinan el crecimiento económico de Bolivia, la cual permitió establecer las ecuaciones de comportamiento que describen la evolución a largo plazo de las variables macroeconómicas como PIB real, formación bruta de capital, consumo y población total. Finalmente se ha logrado representar las ecuaciones de comportamiento a través de simulaciones practicadas con un software matemático MatLab en la cual se pudo observar que la simulación de las series parece replicar las trayectorias de los datos en las variables producto, FBKF y la población, pero las trayectorias se comportan de manera aleatoria cuya interpretación debe ser probabilística.

## **16.5 Agradecimientos**

Los investigadores agradecen a la Dirección de Investigación Ciencia y Tecnología (DICYT) de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca por el apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

## 16.6. Referencias

SACHS, Jeffrey. "Macroeconomía en la Economía Global". Ed. Prentice Hall Hispanoamericana. México 2002.

Arbeláez L. Javier; Carcamo C. Ulises. Cálculo estocástico para aplicaciones a modelos económicos. Semestre Económico, vol. 7, núm. 14, julio-diciembre, 2004, pp. 129-147. Universidad de Medellín Colombia. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?>. Consulta 15 de julio de 2011.

Hernandez Sampieri Roberto, Fernandez C. Carlos, Baptista L Pilar. Metodología de la Investigación. Ed. McGraw-Hill Interamericana. 1999.

TECLA, Alfredo. 1980. "Metodología de las Ciencias Sociales". México. Ed. Taller Abierto. Tomo II.

Evans L. C.. An introduction to stochastic differential equations. Department of Mathematics, UC Berkeley 2005. Disponible en: <http://math.berkeley.edu/~evans/SDE.course.pdf>. Consulta 15 de julio 2011.

Fernández Bonder Julián y Groisman Pablo. Explosiones en ecuaciones Diferenciales estocásticas. Dpto. de Matemática, FCEyN, UBA.2005. Disponible en <http://mat.dm.uba.ar/~jfbonder> o <http://mat.dm.uba.ar/~pgroisma>. Consulta 15 de julio 2011.

Oliver Planchar. Macroeconomía. Prentice Hall. Abril 2000

Jones Charles I. Introducción al crecimiento económico. Ed. Prentice Hall. Mexico, 2000

Cupé, E., J. Escobar, M. Mariscal y F. Rojas, (1995). "Estimación del Acervo de Capital Físico en Bolivia: 1988-1992", *Revista de Análisis Económico* 13, UDAPE, Bolivia.

Vargas José P. Mauricio (2010). ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO Y CICLOS ECONÓMICOS: UNA APLICACIÓN GENERAL PARA BOLIVIA. *Revista de Análisis*, Julio - Diciembre 2010, Volumen N° 13, pp. 9-47

## **Participación ciudadana en la formulación y gestión de las políticas públicas - caso práctico: municipio de Sucre**

Ronald Espinoza, Santiago Cisneros y Selestina Duran.

R. Espinoza, S. Cisneros y S. Duran.

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.

## Abstract

This research paper presents the issue of citizen participation at the low participation in the formulation, development, implementation and control. Public policies promote a better quality life, the solution of society's specific problems and demands related to prioritized needs. Thus, public policies must be directed to an excellent development and institutional enforcement to satisfy the needs of a constantly growing society.

This paper collected the perception of citizen participation in the Management of Public Policy in relation to the rulers and the ruled (Citizenship with the different levels of government).

This research aims to improve public participation in the formulation, development, implementation and control, at different levels of government to contribute to the quality of Public Policy Management in the Municipality of Sucre.

### 17.1 Introducción

La Participación Ciudadana ha formado parte del campo discursivo de las políticas públicas Bolivianas desde 1994 con la N° 1551 "Ley de Participación Popular". Especialmente ubicadas en la activa política social de los gobiernos (1994 - 2009). Presentaba entre otros aspectos, su baja institucionalización, una no resuelta fragmentación social y su escasa capacidad para canalizar demandas sociales. Desde el 2010 en la Nueva Constitución Política y con la Ley N°031, Ley marco de autonomías y descentralización "Andrés Bólvarez" garantiza la existencia y vigencia de espacios en Participación Ciudadana responsable y propositiva en definición de políticas públicas de Estado".

Analizar el nivel de participación ciudadana en Políticas Públicas desarrollado actualmente en la ciudad de Sucre a la luz de su incidencia en la ampliación del espacio público de deliberación democrática. Se consideran a los actores involucrados, el alcance de la participación, su articulación con la cadena de decisiones públicas.

Las Políticas Públicas se definen como un curso de acción estable por los diferentes niveles de gobierno para resolver un área relevante de asuntos de interés público en que la sociedad participa a través de sus organizaciones representativas como actores principales.

Una Política Pública existe siempre y cuando instituciones estatales asuman total o parcialmente la tarea de alcanzar objetivos estimados como deseables o necesarios, por medio de un proceso destinado a cambiar un estado de las cosas percibido como problemático.

Es fundamental el nivel de la Participación Ciudadana en la formulación de las Políticas Públicas, para obtener un alto nivel de apoyo de la sociedad civil en la fase de la implementación y alcanzar al objetivo planteado generando un impacto social y por ende elevar en nivel de calidad de vida.

El trabajo postula que la débil institucionalización alcanzada y su desvinculación con el espacio público de deliberación tienen como efecto la reproducción de las desigualdades de acceso a las decisiones públicas y una cierta irrelevancia de los mecanismos implementados en la trayectoria de las políticas.

## 17.2 Antecedentes

Analizando la Política desde la perspectiva histórica, el estudio de la ciencia Política proviene de los antiguos griegos en el siglo V a.C. vale resaltar que Aristóteles calificó al ser humano como un “zoonpolitihon”, esto quiere decir un ser político, al haber más de dos personas hay relaciones políticas. Esto significa que existe la esfera de acción individual, pero una vez trascendida ésta, aunque sea sólo por dos individuos ya sea un fenómeno político.

Al realizarse desagregado conceptual de los factores que define la política, su especificación temática lleva a una definición operativa constructiva e institucional de Política Pública como el conjunto de decisiones que se traduce en acciones estratégicamente seleccionadas y que son políticas porque inciden en el conglomerado social desde la autoridad del Estado.

El adjetivo de Pública hace referencia a dos orígenes, uno porque emana tras procesos de consenso y participación del Estado que es el sujeto político, público y jurídico y segundo porque impacta sobre la sociedad.

Actualmente el diseño estructural para ver las políticas públicas es la capacidad de diseño de una política pública que depende el éxito de la capacidad social que defina a la agenda política. Esto es clave para entender cuáles son los problemas de la ciudad a la que se debe dar respuesta desde la perspectiva de cada ciudadana y ciudadano.

Como podemos observar, la detección de un problema público, tiene que ver con uno privado (o varios) de trascendencia pública, esto es, un problema público implica problemas individuales pero no aislados, sino que esta manifestación de problemas individuales concentrados en un problema público es de implicación gubernamental, y dado que el gobierno cuenta con recursos escasos (no solo monetarios sino temporales, de personal, etc.), elegir qué problemas públicos van a ser de consideración gubernamental implica necesariamente un conflicto que dejará a unos fuera. En esta fase, el gobierno tiene que responder a la pregunta ¿qué es más importante entre x, y, z etc.?, ¿es más importante, generar empleos, ceder a los empresarios, ayudar a los indígenas, resolver el problema de escases de agua, ampliar la base gravable, pavimentar las calles, ¿resolver lo inmediato o lo urgente?

Ese modus operandi, señala que en muchos casos las políticas propuestas no tienen relación con los temas conflictivos que afectan a una región; en otros casos, la política cubre sólo aspectos parciales de un problema; o, no cuentan con la legitimidad de los actores sociales de la región; también ocurre, que las señales entregadas desde el nivel del Gobierno central a los Gobiernos autónomos y demás instituciones públicas; en su implementación no se considera la participación de la masa crítica regional, como tampoco, de la población usuaria y/o beneficiaria; así mismo, suele suceder que dichas políticas no tienen relación con los planes, metas o estrategias del desarrollo regional.

De la misma manera, no podemos dejar de mencionar que en las regiones se ha ido construyendo una verdadera «cultura de la subordinación al centro político», el perfil de esa cultura se caracteriza por una permanente auto inhibición para generar políticas, programas, planes y proyectos con importancia estratégica, y por el contrario desarrollan una actitud complaciente, conformista y pasiva, incluso en el ámbito de los liderazgos regionales y de los movimientos sociales.

En síntesis, entendiendo que las políticas públicas son formuladas por el Estado desde su nivel central, se debe reconocer que estas políticas están vinculadas débilmente a los gobiernos autónomos descentralizados, consecuencia de lo cual no aportan a la construcción democrática del país, tampoco fortalecen la regionalización y no satisfacen las demandas por el bien común.

El proceso de transformación que vive el país se ha visto reflejado en diversos cambios en el ámbito político-institucional. Identificándose diferentes problemáticas que requieren ser atendidos:

El escaso conocimiento de la ciudadanía en los asuntos públicos, el rigor con el que se formulan y ejecutan las intervenciones de carácter oficial. Así también, la escasa pertinencia entre oferta de acciones de Política Pública y necesidades reales de demanda desde la sociedad y más aún ante una imperceptible práctica de cultura sociedad civil – Estado.

La insuficiente cantidad de estudios académicos sobre temáticas orientadas a la gestión del desarrollo y la escasa presencia de mecanismos de seguimiento y evaluación de resultados de políticas públicas y sociales.

Todo ello nos exige abordar y tomar decisiones que trasformen oportunidades en espacios y mecanismos capaces de resolver los problemas planteados. Comenzando a dar importancia al ejercicio de la ciudadanía y los derechos colectivos de las comunidades originarias reflejadas en la nueva Constitución Política del Estado, que declara al país, como un Estado plurinacional.

Inciendo en la importancia que ha adquirido la temática social en el país, debido a los problemas estructurales que requieren la atención máxima del Estado a fin de resolver sus problemas relativos a condiciones de vida y calidad de vida.

### **17.3 Planteamiento del problema**

La Política Pública es la base fundamental para el mejor desarrollo y solución a los problemas de la sociedad, por lo tanto realizar una investigación para mostrar la relación actual entre los actores de la Gestión de las políticas Públicas y conocer.

¿Cuál es el nivel de relación en la Participación de la Ciudadanía con las Instituciones Públicas en procesos de formulación, elaboración, ejecución y control de las políticas públicas?

¿Por qué existen limitados espacios de participación Ciudadana en Gestión de las Políticas Públicas?

#### **17.4 Importancia o justificación**

Las políticas públicas son para el desarrollo de la sociedad por lo tanto es de suma importancia la participación ciudadana en todos los procesos de formulación, elaboración, planificación, organización, ejecución y control que es la base fundamental de la investigación por lo tanto es importante tomar conciencia acerca de las políticas públicas para el desarrollo de la sociedad por lo tanto todas las instituciones públicas juegan papel muy importante que pueda satisfacer, mejorar y responder a las necesidades y demandas de la sociedad al cual sirve.

Las políticas públicas contribuye a mejor calidad de vida, en la solución a problemas específicos de la sociedad en común que presentan demandas según sus necesidades prioritarias, entonces las políticas públicas deben ir dirigidas hacia un excelente desarrollo y fortalecimiento institucional así llega a satisfacer las necesidades de una sociedad en constante crecimiento.

El presente investigación pretende brindar un panorama general de las condiciones actuales de las relaciones sociedad – instituciones públicas con el propósito de evitar los problemas y dificultades en la gestión de las instituciones públicas que propone acciones de mejoramiento continuo, sobre todo a la satisfacción de las necesidades de la sociedad en su conjunto

#### **17.5 objetivos de la investigación**

##### **Objetivo General**

Analizar el grado de Participación del ciudadano en Políticas Públicas en el Municipio de Sucre.

##### **Objetivos Específicos**

- Elaborar un diagnóstico de las organizaciones sociales e instituciones públicas en el Municipio de Sucre.
- Analizar los mecanismos de la participación ciudadana de las organizaciones sociales que ayude en la formulación, elaboración, ejecución y control de las políticas públicas.

#### **17.6 Hipótesis**

La Participación Ciudadana en la toma de decisiones en instituciones públicas del Municipio de Sucre es afectada por decisiones Políticas emanadas de los diferentes niveles de Gobierno.

##### **Operalización de variables**

Se tienen los siguientes variables:

Variable dependiente.- Participación Ciudadana en la toma de decisiones

Variable independiente.- Decisiones políticas por diferentes niveles de gobierno



## 17.7 Metodología (materiales y métodos)

### Método de la Encuesta

La encuesta es una técnica de investigación que consiste en una interrogación verbal o escrita que se les realiza a las personas con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación.

Una encuesta puede ser estructurada, cuando está compuesta de listas formales de preguntas que se le formulan a todos por igual; o no estructurada, cuando permiten al encuestador ir modificando las preguntas en base a las respuestas que vaya dando el encuestado.

### Método de Entrevista

Es una técnica en la que la persona (encuestador-entrevistador) solicita información a otra (informante o sujeto investigado) para obtener datos sobre un problema determinado. Presupone la existencia de dos personas y la posibilidad de interacción verbal.

### Proceso de Muestreo y Tamaño de la Muestra

Considerando la cantidad de Instituciones Públicas, Instituciones de la sociedad civil organizada y servidores públicos no electos a ser entrevistados se optará por hacer uso del muestreo intencional, de acuerdo a criterios de representatividad y popularidad.

**Tabla 17.1** Organizaciones Sociales

Organizaciones políticas	Organizaciones sociales	Decisores públicos
MAS IPSP	FEJUVE	Servidoras y Servidores Públicos no electos (GAM-SUCRE) (GAD- CHUQUISACA)
UN	COMITÉ VIGILANCIA	
LIDER	CSUTCB	
PAIS	CNMCB "BS"	
MSM	OTB'S	
	JUNTAS VECINALES	

Son un total de catorce Instituciones Públicas, en los cuales se realizará la muestra para la investigación correspondiente al tema.

## 17.8 Resultados y discusión

### Resultados Obtenidos

El nivel de la población del Municipio de Sucre, existen un total de habitantes 259.388 entre hombres, mujeres, etc. De los cuales el tamaño de la muestra se tiene con la aplicación de la siguiente fórmula de la población finita.

$$n = \frac{N z_{\alpha/2}^2 P(1-P)}{(N-1)e^2 + z_{\alpha/2}^2 P(1-P)}$$

**Donde:**

**(17.1)**

N = Total poblacional (Número total de la población 259.388)

Z = Variable estandarizada al 95% de confianza 1.96

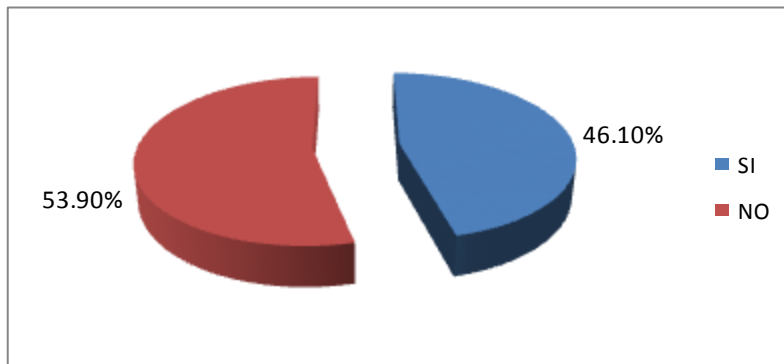
P = Probabilidad de éxito = 0.5

Q = (1 - P) Probabilidad de fracaso = 0.5

E = Nivel de Error = 0.05

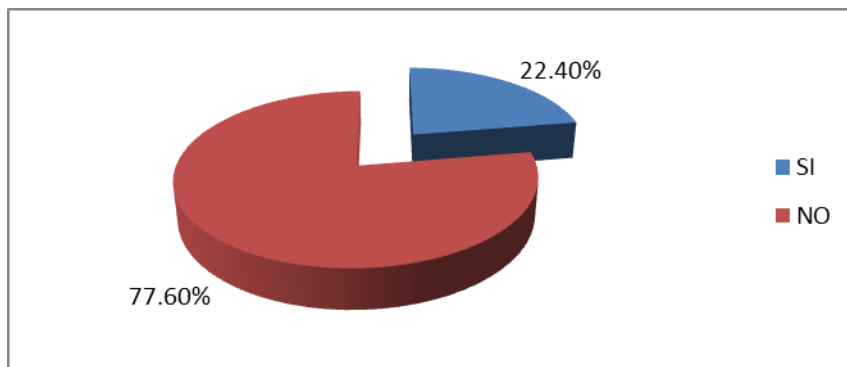
Remplazando los datos en la fórmula se obtuvo un total 384 Dato que representa el número de encuestas que fueron recogidas para la presente investigación.

**Figura 17.1** Conocimiento de la formulación y gestión de las políticas públicas



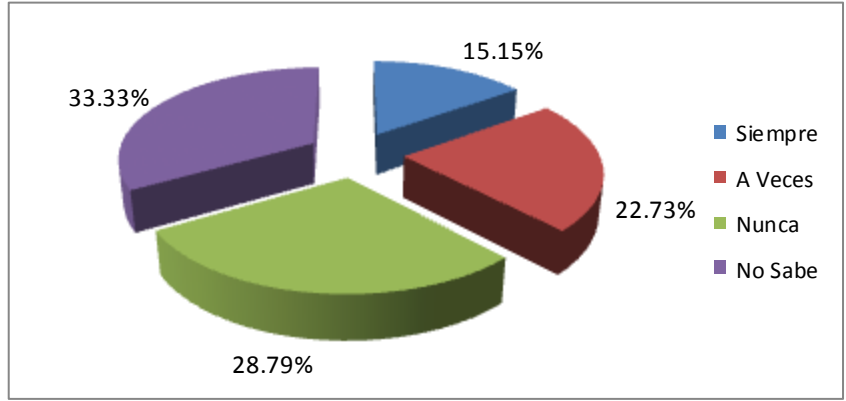
Un total de 46,10% de las personas encuestadas responden sí tienen algo de conocimiento de la formulación de gestión de las políticas públicas y el resto de 53,90% demostraron que no tienen conocimiento al respecto de la formulación de las políticas públicas, esto indica que la mayor parte de la población no conocen las políticas públicas.

**Figura 17.2** Participación en la formulación y gestión de las políticas públicas desarrolladas en su Municipio



Sobre la participación en la formulación y gestión de las políticas públicas un 22,40% explican que **SI** participan y el resto de 77,60% del total de los encuestados explican que **NO** saben participar, esto indica que la sociedad tiene muy poco conocimiento de las políticas públicas.

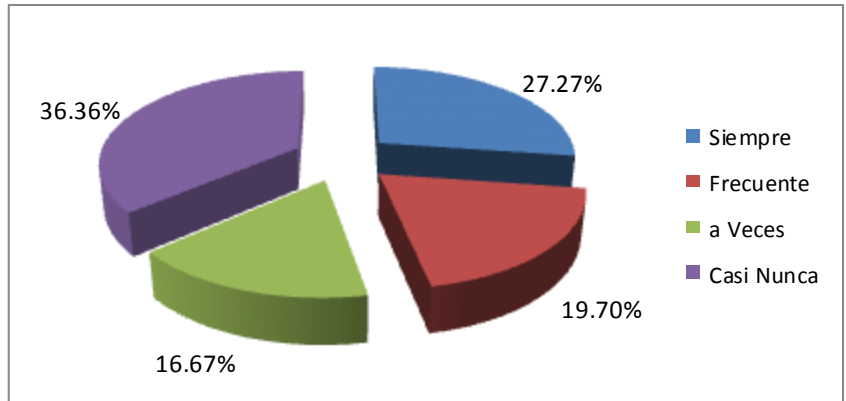
**Figura 17.3** Participación en la gestión de las políticas públicas desarrolladas en el municipio



Del total de las personas encuestadas de 384, en esta pregunta solo 66 personas participaron y el resto de las personas 318 determinan que nunca participaron en las gestión de políticas públicas.

De las 66 personas encuestadas la frecuente participación en la gestión de las políticas públicas desarrolladas en el municipio los porcentajes se determinaron de la siguiente manera. El 15,15% que sí siempre participaron, 22,73% participaron a veces, 28,79% dijeron que nunca participaron y el 33,33% no sabe ni entiende que son las políticas públicas.

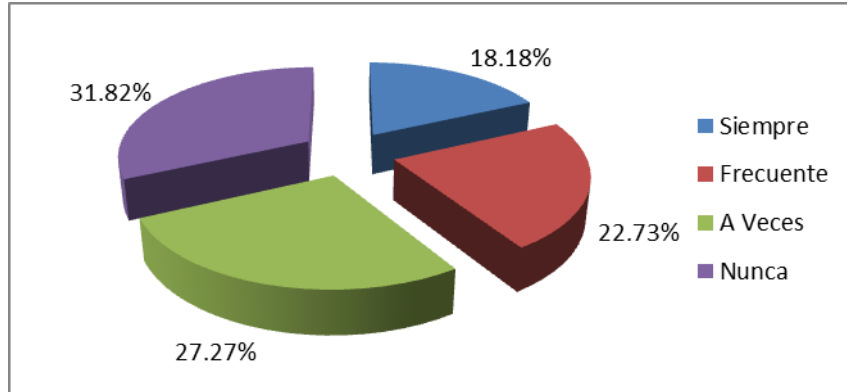
**Figura 17.4** Participación de las mujeres en la formulación y gestión de las políticas públicas



Del total de las personas encuestadas 384, participación solo 66 personas del cual explican que vieron participar a las mujeres de la siguiente manera:

El 27,27% las mujeres siempre participan, el 19,70% vieron participar a las mujeres frecuentemente, el 16,67% vieron participar a veces, y el 36,36% dijeron casi nunca vieron participar a las mujeres en los procesos de las políticas públicas.

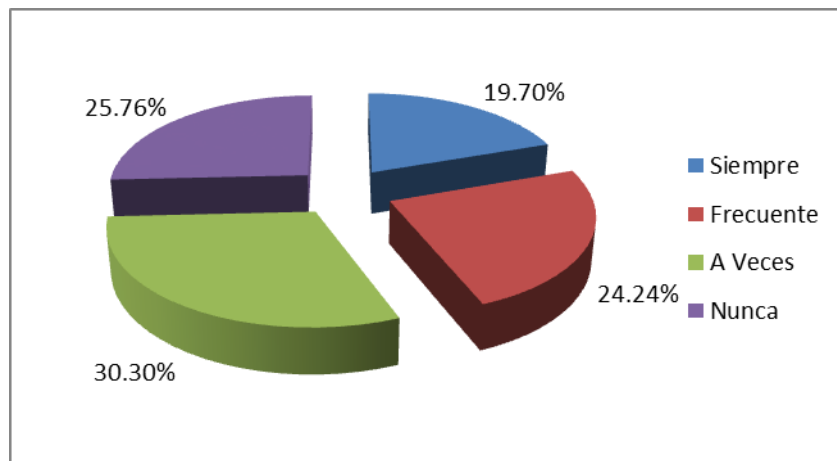
**Figura 17.5** Participación de los jóvenes en la formulación y gestión de las políticas públicas



Del total de las personas encuestadas 384, participación solo 66 personas del cual explican que vieron participar a los jóvenes de la siguiente manera.

El 18,18% de los jóvenes siempre participan, el 22,73% vieron participar a los jóvenes frecuentemente, el 27,27% vieron participar a veces, y el 31,82% dijeron casi nunca vieron participar a los jóvenes en los procesos de las políticas públicas.

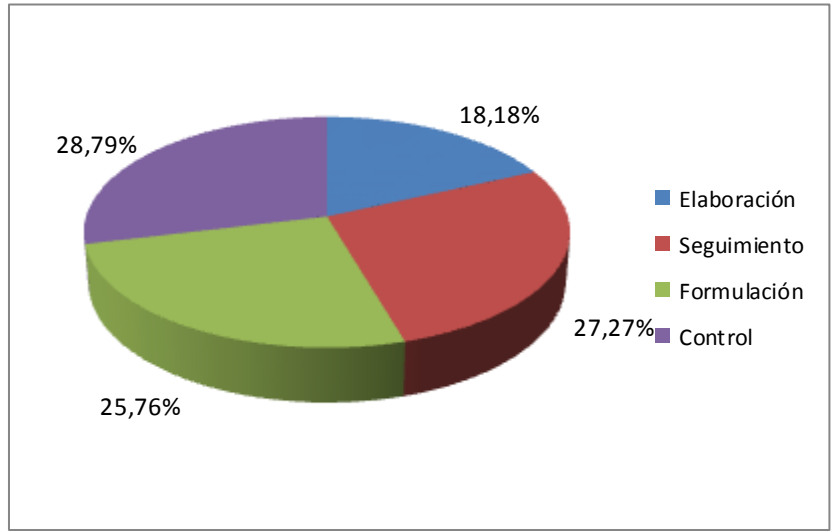
**Figura 17.6** Participación de los adultos mayores en la formulación y gestión de las políticas públicas



Del total de las personas encuestadas 384, participación solo 66 personas del cual explican que vieron participar a los adultos mayores de la siguiente manera:

El 19,70% los adultos mayores siempre participan, el 24,24 % vieron participar a los adultos mayores frecuentemente, el 30,30% vieron participar a veces, y el 25,76% dijeron casi nunca vieron participar a los adultos mayores en los procesos de las políticas públicas

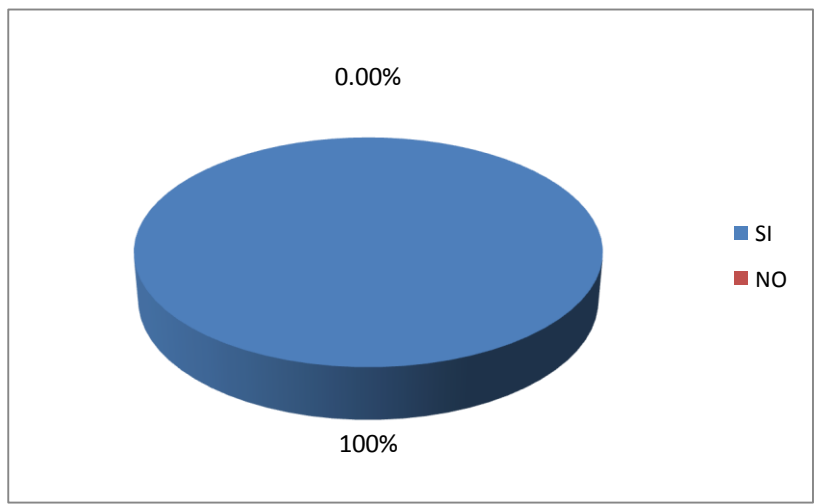
**Figura 17.7** Participación en las etapas del proceso de las políticas públicas desarrolladas en el Municipio



Del total de las personas encuestadas 384, participación solo 66 personas de los cuales explican que participan en los procesos de las políticas públicas de la siguiente manera:

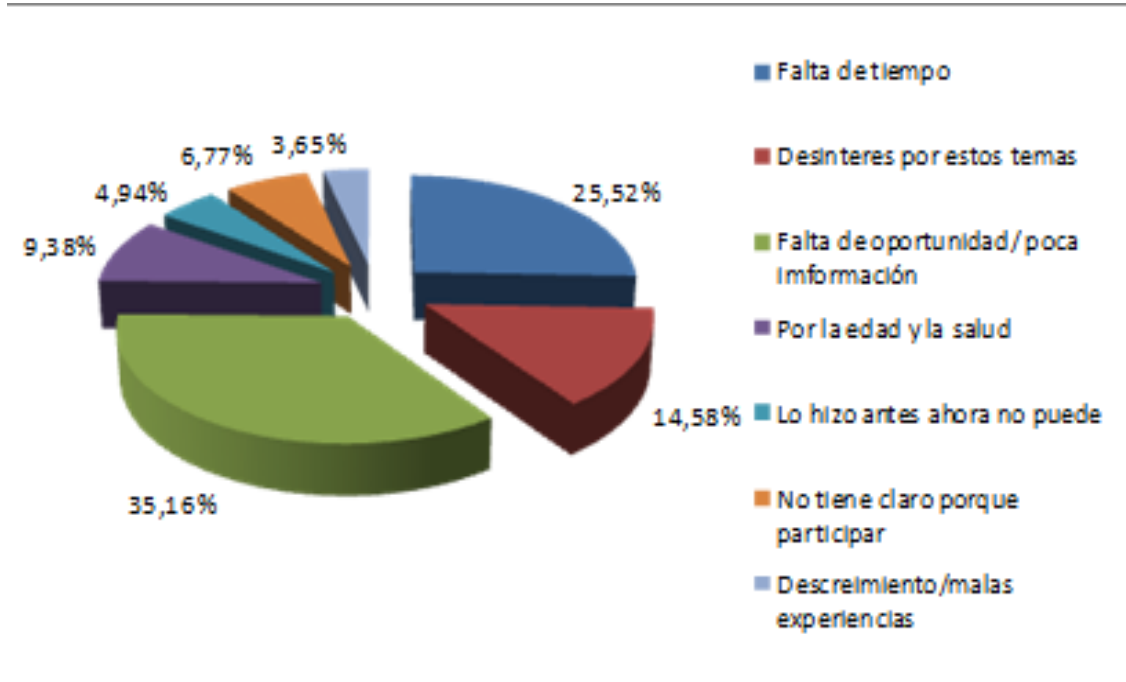
El 18,18% en la elaboración, seguimiento 27,27% participaron en el seguimiento, 25,76% participaron en la formulación y el 28,79% participaron en control de las políticas públicas.

**Figura 17.8** Consideración necesaria sobre el ejercicio del derecho constitucional participativo en la formulación y gestión de las políticas públicas



Del total de las personas encuestadas 384, participan también solo 66 personas de los cuales explican que es muy necesario ejercer el derecho constitucional participativo en la formulación y gestión de las políticas públicas por lo tanto los 66 personas dijeron que **SI** y en **NO** hay un 0.00% esto indica que todos los participantes están muy de acuerdo que sí se debe respetar siempre el derecho constitucional.

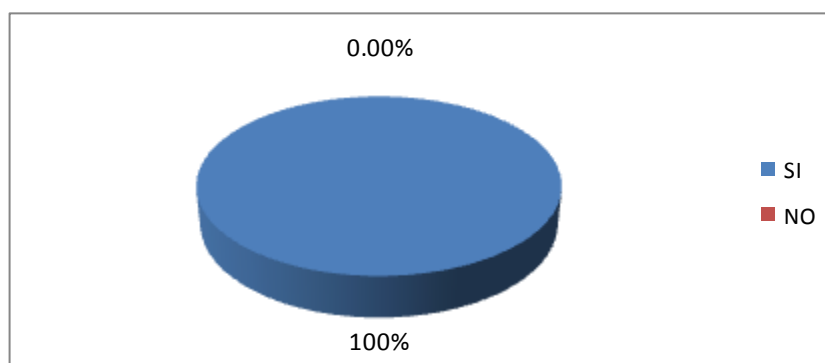
**Figura 17.9** La no participa en la formulación y Gestión de las Políticas Públicas



Las personas en la pregunta dos que dijeron que nunca participaron directamente se saltaron a esta pregunta con opciones que son 384 personas los cuales determinaron de la siguiente manera:

El 25,52% dijeron no participar por falta de tiempo, el 14,58% dijeron que no le interesa mucho estos procesos de participación en los procesos de las políticas públicas, el 35,16% explican que no participan por falta de oportunidad, el 9,38% dijeron que no participan ya por la edad y la salud, el 4,94% dijeron que antes participaba y ahora no puede participar por varios factores, el 6,77% explican que no tiene claro ni entiende por eso no participa, el 3,65% explican que no participan por causas de descreimiento y malas experiencias

**Figura 17.10** Necesidad de información más sobre los mecanismos de participación ciudadana y promover la Participación de la sociedad en los asuntos públicos



El total de los participantes en esta pregunta los 384 personas dijeron que **SI** es muy necesario que los gobiernos ya sean Nacional, Departamental y Municipal deben necesariamente dar información siempre sobre los mecanismos de participación ciudadana promoviendo la participación de la sociedad en los asuntos públicos, en el **NO** hay un 0,00%.

### **Resultados de entrevistas a los actores involucrados en la gestión de las políticas públicas del Municipio de Sucre.**

En esta sección se hará un análisis de los resultados obtenidos en las entrevistas a los principales actores de las políticas públicas del Municipio de Sucre, y se realizará un análisis de la información recopilada, tomando en cuenta que estos se presentarán sólo a manera de ilustración puesto que la muestra no es representativa.

Cuando se preguntó a los entrevistados, si solo aquellos actores que se movilizan logran influenciar en la formulación y gestión de las políticas públicas; los actores de la sociedad civil en su mayoría coincidieron que cuando no hacen nada o no presionan, no son beneficiados con las políticas públicas y que la única manera de que sean beneficiados es participando, lo que motiva a que participen en la gestión de las políticas públicas muy por encima de que la ley los faculte o nó. Pese a eso las autoridades y representantes de las organizaciones sociales perciben siempre la presencia de partidos políticos y agrupaciones ciudadanas con sus ideales a través de los representantes y la ausencia de algunos sectores de la sociedad civil, tales como; los jóvenes, adultos, mujeres, empresarios y profesionales.

Así mismo señalaron que las políticas públicas son el resultado de las características específicas del sistema político, y que a veces hay imposición y decisiones unilaterales en la toma de decisiones y la relación compleja entre los actores involucrados en la gestión de las políticas públicas conlleva a generar conflictos en estos espacios de participación.

Cabe destacar también que desde la perspectiva de los actores de las políticas públicas, consideran que es determinante el contexto económico y político más que lo social al momento de hacer las políticas públicas.

Los actores de la sociedad civil consideran necesario realizar actividades que vayan dirigidas a fortalecer las capacidades para liderar procesos de participación ciudadana.

Tanto los administradores públicos y representantes de las organizaciones sociales consideran que la participación ciudadana en la gestión de las políticas públicas es provechoso y muy útil y que además les otorga de legitimidad a la gestión pública.

Por último, los actores representantes de la sociedad civil consideran necesario que existan sanciones respecto al incumplimiento de los compromisos y acuerdos que se pactan con las organizaciones sociales en la etapa de negociación.

## 17.9 Discusión

En el presente trabajo de investigación sobre la “participación ciudadana en la formulación y gestión de las políticas públicas”, en base a la revisión bibliográfica y mediante los resultados obtenidos se puede dar una discusión efectiva al respecto del tema.

Sobre la relación sociedad con el Estado, la Nueva Constitución Política del Estado explica que Bolivia es democrática participativa, representativa y comunitaria, que toma en cuenta así a hombres y mujeres por lo visto esto es una simple teoría que nunca llega a ponerse en práctica. Donde muchas veces a la hora de participación ciudadana los espacios son limitados y cuartados los derechos de la participación en las gestiones de las políticas públicas.

El autor (Subirats) da una explicación muy importante al respecto de participación ciudadana determina que no solo es suficiente decidir en nombre de la ciudadanía, para los ciudadanos sino que se debe hacer participar a la ciudadanía y se debe dar explicaciones el porqué de esas decisiones, el cual puede ayudar en tener un calidad de gestión de las políticas públicas y a obtener buenos resultados en la formulación, elaboración, ejecución y control de las políticas públicas.

Por la determinación de la ley de participación y control social del 21 de febrero de 2013, la participación es un derecho democrático, que se ejerce de forma individual o colectiva por medio de sus representantes estos pueden ser Orgánicos (organizaciones sociales, juntas vecinales y/o sindicales organizados), Comunitarios (naciones y pueblos indígena originario campesinos, etc.), Circunstanciales que son organizados (para un fin determinado), estas organizaciones son reconocidos por la constitución y las ley correspondientes, por lo tanto la participación de estos grupos sociales en las políticas públicas es de suma importancia.

Como explica el autor (Molina) estas organizaciones muchas veces son excluidas de la participación activa en los procesos de las políticas públicas más de las áreas rurales (comunidades campesinas).

Por lo tanto lo que dice (Hernández) es cierto que la **Política es el conflicto de intereses que puede ser individual o colectiva entonces se puede determinar que la gestión de las políticas públicas se determina en base a los intereses de ciertas personas o grupos, así beneficiando ciertos sectores y no así a todos.**



El Ministerio de Transparencia determina el Control Social de la gestión pública a los mecanismos o medios de seguimiento y participación activa de toda persona individual o colectiva en los procesos, acciones y resultados que desarrollan las instituciones del Estado Plurinacional de Bolivia, esto hace entender que la sociedad civil puede participar en todos los procesos de las políticas públicas.

Por todos estos factores que limitan la participación ciudadana en la gestión de las políticas públicas, muchas personas “no conocen” en qué consiste la formulación y gestión de las políticas públicas, el mayor porcentaje de la población encuestada “no participan” en la formulación y gestión de las políticas públicas.

Para mejorar la participación ciudadana en la gestión de las políticas públicas es necesario que el Estado deba promover y garantizar la participación en la formulación, elaboración, ejecución y control donde la sociedad civil pueda participar activamente.

Porque la participación ciudadana en todos los procesos de las políticas públicas es un derecho constitucional por lo tanto los Gobiernos deberán informar más sobre los mecanismos de participación ciudadana y promover la Participación de la sociedad en los asuntos públicos para el mejor desarrollo de las políticas públicas.

### **17.10 Conclusiones**

En base a los análisis realizados y los datos recogidos, la relación sociedad con el Estado es pésima en la participación ciudadana como consecuencia existen espacios de participación muy limitados.

El conocimiento de la población sobre la formulación y gestión de las políticas públicas mediante el diagnóstico realizado es muy bajo hay un porcentaje mayor que no tienen conocimiento al respecto de la formulación de las políticas públicas, esto indica que la mayor parte de la población tienen muy poco conocimiento al respecto de las políticas públicas.

La participación en la formulación y gestión de las políticas públicas desarrolladas por las Instituciones públicas es totalmente bajo donde las personas encuestadas explicaron que no saben participar, por estas razones el conocimiento de la población sobre las políticas públicas es deficiente.

Donde la participación de jóvenes, mujeres y adultos mayores es muy poco en estos procesos de formulación, elaboración, ejecución y control los cuales ayudan a tener una calidad de gestión de las políticas públicas para el mejor desarrollo de la sociedad.

Por todas estas razones la población considera que es muy necesario que los ciudadanos ejerzan sus derechos mediante la participación en los procesos mencionados arriba con el que se puede mejorar la participación y las gestiones de las políticas públicas y así obtener mejores resultados que responda a las necesidades de la población.

La población no participa en todos los procesos mencionados arriba por varios factores que le impide la participación activa sobre todo dijeron no participar por falta de oportunidades esto hace entender que solo algunas personas o ciertos grupos tienen esa oportunidad de participar y no así toda la población en general.

Por lo tanto la forma democrática participativa, representativa y comunitaria se debe respetar tal como menciona la Constitución Política del Estado, tomando en cuenta así a hombres y mujeres.

De tal forma los diferentes niveles de gobierno son responsables de informar y rendir cuentas a los ciudadanos esto ayuda a mantener una relación constante y cercana entre los elegidos y los electores, contando con una transparencia en la gestión de las políticas públicas.

Es verdad que la verdadera democracia se sustenta en la participación de sus ciudadanos, ciudadanas y organizaciones sociales el cual un derecho fundamental que las personas deben conocer el manejo de las políticas públicas.

Donde los ciudadanos puedan participar libremente haciendo respetar todos sus derechos y no sufrir situaciones de exclusión estas causas suceden tanto en áreas rurales y también urbanas.

Así los actores sociales ya sea individual o colectivo puedan participar en nivel nacional, departamental, regional, municipal e indígena originario campesino para el mejor desarrollo de las instituciones públicas en las buenas gestiones de las políticas públicas.

La Gestión de las políticas públicas debe contar con instituciones transparentes, fortalecidas, eficientes y eficaces que otorgan mayor confiabilidad, credibilidad y seguridad jurídica, al respecto de la sociedad, con el cual se pueda llegar a alcanzar los objetivos y metas gubernamentales de mayor nivel interés público.

Las organizaciones sociales son la base fundamental para hacer respetar los derechos frente al gobierno, de otro modo muchas veces se imponen leyes, normas, etc. Desde arriba sin consultar a la ciudadanía, con estas organizaciones se pueden hacer respetar todos los derechos y así los diferentes niveles de gobierno puedan responder a los demandas de la ciudadanía.

La participación ciudadana es muy importante que ayude en las buenas gestiones de las políticas públicas con mecanismos efectivos de participación en el diseño y monitoreo de las políticas públicas así como la rendición de cuentas el cual pueda proporcionar herramientas efectivas en la formulación, elaboración, ejecución y control para el mejor desarrollo de la sociedad.

### **17.11 Recomendaciones**

Se recomienda que la ciudadanía se ponga en el caso para participar en todos los procesos de las políticas públicas como pueden ser en la formulación, elaboración, ejecución y control de las políticas públicas en todos los diferentes niveles de gobierno.

Mediante las organizaciones sociales y los representantes de la sociedad se debe hacer un estricto seguimiento el cual puede ayudar a tener los mejores resultados en todos los procesos de la gestión de las políticas públicas.

De otro modo la ciudadanía va seguir desactualizada de las funciones públicas, dejando a la suerte el manejo de las políticas públicas a los diferentes niveles de gobierno.

Por otra parte los gobiernos Nacionales, Departamentales y Municipales, deben brindar información necesaria para que la población en general pueda estar informada de los asuntos de las políticas públicas.

También debe existir seriedad y compromiso a la hora firmar contratos por parte de las autoridades hacia la sociedad así para poder cumplir con los acuerdos pactados en gestiones establecidos.

Se debe consultar y garantizar la participación de la ciudadanía a la hora de formular políticas públicas para que ellos puedan brindar su opinión y así romper el monopolio en la toma de decisiones por el Gobierno Nacional.

Los gobiernos deben prestar mayor atención a las estructuras sociales al momento de formular y determinar las políticas públicas. Así también debe existir coordinación y coherencia en las acciones tomadas por los múltiples actores aunque la relación sea compleja.

Finalmente, los actores de las políticas públicas y todos los ciudadanos en general debemos construir una visión institucional y no velar intereses sectoriales e individuales.

### **17.12 Agradecimientos**

El agradecimiento más profundo al Dios quien nos fortaleció en el desarrollo de la presente investigación y seguidamente a nuestros familiares quienes nos estimularon a pesar de los contratiempos que se nos presentaron, seguidamente al tutor y a la dirección de la investigación por aarnos aceptado para la elaboración del presente trabajo.

### 17.13 Referencias

AGUILAR VILLANUEVA LUIS F. (2012). Política Pública Una visión panorámica.

BEATE JUNGEMANN. (2008). Organizaciones sociales y anclaje territorial Escenarios y Componentes de la Transformación Socioterritorial y Local en Venezuela. Universidad Central de Venezuela.

Cárdenas Aguilar Félix. (2011). Políticas Públicas, Descolonización y Despatriarcalización en Bolivia, Estado Plurinacional.

Canto Chac Manuel. (2008). Gobernanza y participación ciudadana en las políticas públicas frente al reto del desarrollo.

Castañeda López Gabriel. (2007) La Participación Ciudadana en la Formulación de Planes de Desarrollo. Depósito Legal: SE-1670-08.

Correa Enrique Correa y Noé Marcela. (1998). Nociones de una Ciudadanía que Crece. Santiago, Chile.

Eróategui Susana. (s.f.). Primer Encuentro grus - organizaciones de la sociedad civil boliviana.

Font Joan. et. al. (s. f). Mecanismos de participación ciudadana en la toma de decisiones locales: una visión panorámica.

Ministerio de Transparencia Institucional y Lucha Contra la Corrupción. (s.f.). Política Nacional de Transparencia y Lucha Contra la Corrupción. Gaceta Oficial de Bolivia.

Romero Bedregal Hugo. (2009). La Participación Ciudadana Como Prácticas y Decisiones Culturales La Paz, Bolivia.

Ranaboldo Claudia y Uribe Marcelo. (s.f.). Catastro de Políticas y Programas de desarrollo rural en Bolivia basados en un enfoque territorial.

Lahera Parada Eugenio. (2002). Introducción a las políticas públicas. Chile.

Ley de participación y control social. (2013). Por cuanto, la Asamblea Legislativa Plurinacional, ha sancionado la siguiente Ley. la asamblea legislativa plurinacional, decreta: ley de participación y control social.

Quim Brugué, et, al. (s. f.). participación y democracia: asociaciones y poder local. Universitat Autònoma de Barcelona.

Peña Hernández Paula Andrea. (2010) Implementación de la política pública de inclusión laboral de personas en situación de discapacidad en la ciudad de Popayán. Cauca, Colombia.

Vargas Cuéllar Marco Iván. (s.f.). Niveles de Participación Ciudadana en las Políticas Públicas: Una Propuesta Para el Estudio de Mecanismos Institucionales de Participación.

Villarreal Martínez María Teresa. (s.f.). Participación Ciudadana y Políticas Públicas.

Winchester Lucy. (2011). Políticas públicas: formulación y Evaluación, Curso Internacional Planificación Estratégica y Políticas Públicas.

**Participación de la mujer en la economía informal y su aporte al ingreso familiar (Caso Práctico: Centros de Abasto de la Ciudad de Sucre.)**

Felicidad Paz & Noelia García

F. Paz & N.Claudia.

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.

## **Abstract**

This work shows the characteristics of women working in the Informal Economy at the local grocery centers and the diverse conflicts that such activity generates. This study produced information and data about subjects such as age, education level, income and some others.

Study's information was obtained through a survey delivered to women working at the three main markets in the city (Central market, Peasant market and San Antonio market). This study presents socioeconomic data and the women participation incidence in the informal economy and the family income. At the same time the objectives are presented and the justification that motivated the performance of this work.

The research results are exposed and explained through graphics and tables allowing a better understanding of the situation. Hypothesis was verified and some solution alternatives for the future are proposed.

## **18.1 Introducción**

Se considera que en la sociedad se manifiestan divisiones sociales a partir de la diferencia de género, clase social, etnia, edad, etc., y en este estudio se pretende observar y verificar que el género es un elemento que, además de crear diferencia social, constituye como elemento ideológico, una de las bases sobre las que se estructura la división social del trabajo y de forma específica las actividades “feminizadas” de la economía “informal” de nuestra región.

La carencia de fuentes de trabajo en Sucre, al igual que en el resto del país, es la principal causa que empuja a mujeres a crear sus propias fuentes de ingreso económico. La actividad informal es la más recurrida y practicada en estos días, durante el desarrollo de nuestra investigación analizaremos cuál es su aporte a la economía local. Además se pretende evidenciar cómo el trabajo produce dimensiones culturales que van más allá de las meras relaciones productivas que se perpetúan sobre la base de las representaciones inconstantes dominantes en nuestra sociedad sobre los géneros y su diferenciación en el ámbito laboral.

Se intenta analizar la participación de la mujer en el mercado de trabajo en diferentes sectores productivos seleccionando por su representatividad a los Centros de Abasto de la Ciudad de Sucre, ya que en los mismos existe alto movimiento económico. Indirectamente promueven un importante movimiento económico, pero las personas que trabajan dentro de los mismos, no tienen acceso a la seguridad social, a la salud, a la jubilación, donde casi el 67% son mujeres y realizan su trabajo por cuenta propia, están en las calles.

## **18.2 planteamiento del problema**

“Insuficientes fuentes de trabajo y bajo nivel de formación para acceder a fuentes laborales formales que permitan generar recursos para cubrir el gasto familiar obliga a la mujer a formar parte de la economía informal”.

### 18.3 Objetivos de la investigación

#### Objetivo General

“Determinar el impacto económico social de la participación de la mujer en la economía informal y sus repercusiones en las condiciones de vida de sus familias”

#### Objetivos Específicos

- Investigar e interpretar la situación actual de la economía informal y el entorno bajo el cual se desarrollan los centros de abasto locales.
- Establecer y definir roles que desempeña la mujer dentro de la organización del mercado.
- Establecer el grado de aportación al ingreso familiar por parte de la mujer que trabaja en la economía informal.
- Proponer pautas de intervención para el sector.

### 18.4 Hipótesis

“El trabajo que desempeña la mujer dentro de la economía informal genera un significativo aporte económico al ingreso familiar y se constituye en un pilar básico del desarrollo familiar”.

### 18.5 Justificación

La participación de la mujer en el ingreso familiar debería ser evidente; sin embargo no existen datos precisos que demuestren el grado de aporte de este sector a la economía familiar (ingreso familiar desagregado por sexo).

Así mismo se observa que la mujer, se enfrenta a diversos problemas que limitan su accionar en el qué hacer socioeconómico del entorno en el que vive, en este sentido si bien a la fecha las mujeres se han incorporado masivamente al mundo laboral en las últimas décadas, sufren una grave discriminación en cuanto a acceso, condiciones y oportunidades en el trabajo en comparación con los hombres; están sobre-representadas en la economía informal, con ausencia de protección y seguridad social, en negocios de subsistencia de poca rentabilidad, y en autoempleo; presentan altos niveles de analfabetismo y existe una discriminación en el acceso y permanencia a la formación profesional que limita sus oportunidades económicas y laborales.

La necesidad de generar recursos que cubran el gasto familiar, debido a que muchas veces el aporte del jefe de familia no es suficiente para cubrir el gasto mínimo o en otros casos la inexistencia del mismo, obliga a la mujer (madre de familia) a recurrir a distintos mecanismos para aportar al ingreso familiar o en su caso generar el mismo; si bien en la actualidad las mujeres participan en el empleo remunerado más que nunca antes, en los mercados de trabajo de nuestra ciudad existe una discriminación basada en el sexo y las mujeres se concentran en los empleos de menor calidad, irregulares e informales.



Entonces, hoy por hoy las mujeres de nuestro entorno, realizan esfuerzos para cubrir y complementar las necesidades básicas de la familia, participando en la economía informal para generar ingresos que permitan reproducir su patrimonio familiar (salud, educación, etc.) y productivo (capital), siendo este el tema de interés de la presente investigación, enfocando específicamente al sector productivo de los centros de abasto de la Ciudad de Sucre como referente de identificación local y de forma especial, a los procesos de trabajo “femeninos” que se realizan dentro de los mismos, para revalorizar y visibilizar el aporte de las mujer como agente activa de su propio desarrollo.

## **18.6 Diseño metodológico**

Durante el desarrollo de nuestra investigación a abordó la temática tomando en cuenta distintos métodos y técnicas que se detallan a continuación.

### **Planificación y organización de la investigación**

Durante el proceso de planificación y organización nuestra investigación comenzó en puntos claves del tema descomponiéndose en aspectos particulares para luego proceder a la descripción y análisis económico de lo observado, por lo cual se hizo uso del método analítico. Se seleccionó a los tres principales mercados de abasto de sucre (central, campesino y san Antonio) por su representatividad y alto movimiento económico que indirectamente estos promueven. También el método bibliográfico fue fundamental para la respectiva revisión de bibliografía y el método histórico permitió establecer conclusiones en base a hechos históricos para poder redactar el marco teórico que respalde la investigación.

### **Selección de las técnicas e instrumentos de recolección de información**

Considerando el tipo de investigación se procedió a la selección de técnicas y herramientas que fueron utilizadas para desarrollar los sistemas de información, como: la observación directa y la encuesta.

### **Obtención de Datos**

Como principal técnica de recolección de información se utilizó la técnica de elaboración y aplicación de encuesta que permitió conocer el comportamiento de la población estudiada de manera directa, el diseño de la boleta se hizo tomando en cuenta al tipo de población al que estaba dirigida, por tratarse de mujeres con poca disposición de tiempo, la misma fue clara y concreta.

La Observación Directa fue necesaria puesto que la misma fue herramienta fundamental para conocer las principales falencias del sector y así elaborar una propuesta de intervención. Finalmente la entrevista se usó con la finalidad de conocer el tipo de organización que existe dentro de los centros de abasto.

## Análisis de Datos

Para realizar el análisis de la información recolectada (datos) se empleó el método analítico ya que el mismo permite realizar un análisis minucioso de todas las partes que componen nuestro documento. Además se utilizó del método sintético a través del cual se pudo comprender la esencia del problema de la investigación.

### 18.7 Conclusiones y Recomendaciones

El método deductivo se utilizó como principio metodológico para esta parte del proyecto de investigación, que se realizó previo reconocimiento del área de estudio; seguidamente se ubicó los lugares de apertura que están siendo afectados por el problema a investigar y de esta manera se pudo proponer alternativas que lleven a la solución general del problema.

#### Determinación de la muestra

Para determinar la muestra de estudio del presente trabajo se tomó en cuenta la siguiente fórmula de cálculo:

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

Donde:

(18.1)

**n**= Población de estudio.

**z**= Nivel de confianza.

**p**= Probabilidad de éxito.

**q**= Probabilidad de fracaso.

**e<sup>2</sup>**= Error estándar.

\* La Población corresponde al número aproximado de vendedoras de los tres principales centros de abasto (Mercado. Central, Mercado. Campesino, Mercado. San Antonio).

$$n = \frac{1,96^2 * 0.5 * 0.5 * 940}{0.0025(940 - 1) + 1.96 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 295,25 \cong 295$$

(18.2)

El resultado de la fórmula nos permite determinar que el número de encuestas a aplicar dentro de los centros de abasto es 295, las mismas se aplicaron en base a porcentajes dependiendo del número de mujeres dentro de cada mercado.

**Tabla 18.1** Población estudiada

<b>Mercado</b>	<b>Nº de puestos de venta a cargo de mujeres por mercado</b>	<b>Participación de puestos de venta</b>	<b>Determinación de las encuestas realizadas</b>
Campeño*	500	53%	156
Central	350	37%	109
San Antonio	90	10%	30
<b>Total</b>	<b>940</b>	<b>100%</b>	<b>295</b>

\*Incluye puestos de venta alrededor del perímetro del mercado.

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por la administración de cada uno de los mercados.

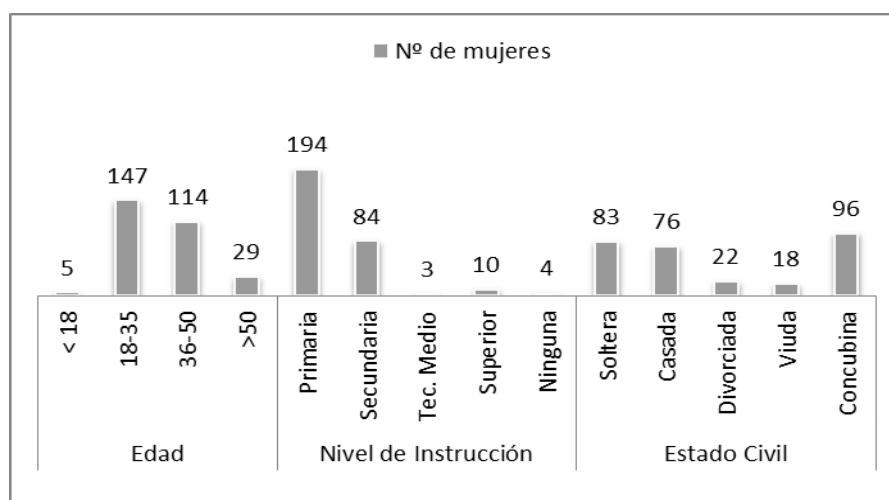
## 18.8 Resultados obtenidos

### Situación actual de la economía informal y el entorno bajo el cual se desarrollan los centros de abasto locales

Como se estableció en un principio, se procesaron los datos de 295 mujeres que trabajan dentro de los mercados locales, la información obtenida en los distintos sectores, nos permitió conocer la situación y el escenario bajo el cual desarrollan sus actividades laborales, detallándose a través de cuadros y gráficos:

**Tabla 18.2** Edad, nivel de instrucción y estado civil

<b>Descripción</b>		<b>Nº de mujeres</b>	<b>Total</b>
<b>Edad (años)</b>	< 18	5	295
	18-35	147	
	36-50	114	
	>50	29	
<b>Nivel de Instrucción</b>	Primaria	194	295
	Secundaria	84	
	Tec. Medio	3	
	Superior	10	
	Ninguna	4	
<b>Estado Civil</b>	Soltera	83	295
	Casada	76	
	Divorciada	22	
	Viuda	18	
	Concubina	96	

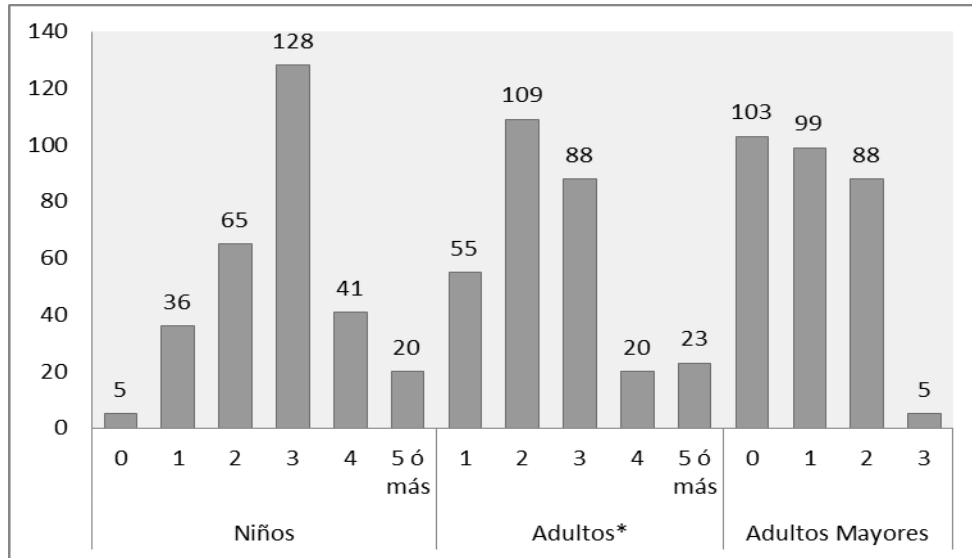
**Figura 18.1** Edad, nivel de instrucción y estado civil

Dentro de los centros de abasto se encuentran 147 mujeres entre los 18 y 35 años de edad, 114 tiene entre 36 y 50 años, 29 tiene más de 50 años y sólo 5 tienen menos de 18 años. En cuanto al nivel de formación, 194 tienen un nivel de formación primaria, 84 tiene nivel de instrucción secundaria, 10 tiene formación superior, 3 nivel técnico medio y 4 ninguna. El estado civil muestra que 96 viven en unión libre, 83 son solteras, 76 están casadas, 22 divorciadas y por último 18 viudas.

**Tabla 18.3** Composición familiar

Descripción	Cantidad de miembros por familia	Nº de mujeres
Niños	0	5
	1	36
	2	65
	3	128
	4	41
	5 ó más	20
Adultos*	1	55
	2	109
	3	88
	4	20
	5 ó más	23
Adultos Mayores	0	103
	1	99
	2	88
	3 o más	5

**Figura 18.2** Composición familiar



La mayoría, es decir, 128 de las mujeres encuestadas tiene 3 niños, 109 tiene como miembros de su familia a 2 adultos y 103 no tienen ningún adulto mayor dentro de la misma. Opuestamente simplemente 5 mujeres no posee niños dentro de su familia, 20 tienen a 4 adultos como miembros de la misma y sólo 5 tiene a 3 o más adultos.

**Tabla 18.4** Actividad económica

Actividad Económica	
Venta de Comida	Almuerzo
	Cena
	Té y Otros
	Varios
Venta de Jugos y Refrescos	
Venta de Pan y otros	
Venta de carne	Vacuna
	Pollo
	Porcina
Venta de Menudencias	
Venta de Alimentos cocidos	
Venta de Verduras	Cocidas
	Crudas
Venta de Papa	

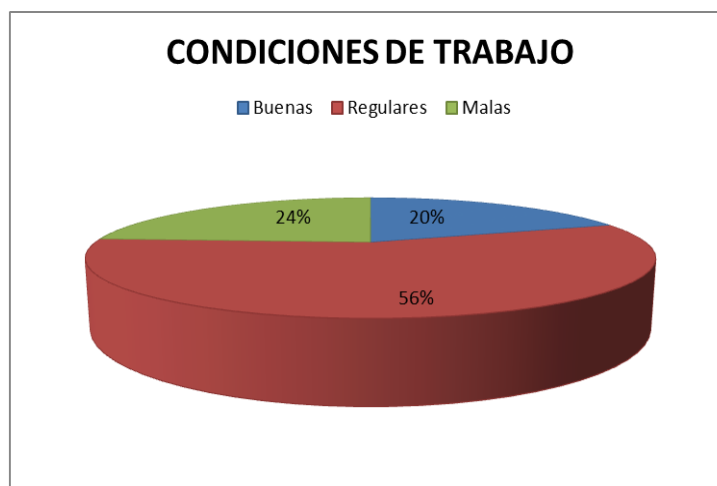
Venta de Queso
Venta de Huevo
Venta de Fruta
Venta de Abarrotes
Venta de Tortas
Venta de Flores
Venta de Cosméticos
Venta de Artículos de Limpieza y Aseo personal
Venta de Artículos Varios (Adornos, Regalos, etc.)
Venta de Condimentos y otros
Venta de Maíz

Dentro de los tres principales centros de abastos se desarrollan distintas actividades propias de la economía informal, la mayoría de las mismas están destinadas a la comercialización de productos, pudimos observar que las mujeres que tienen un puesto de venta en el mercado, se dedica o juega el papel de intermediaria, con excepción en el caso de la venta de alimentos preparados.

**Tabla 18.5** Condiciones de trabajo

Condiciones	Nº de mujeres
Buenas	58
Regulares	166
Malas	71
<b>Total</b>	<b>295</b>

**Figura 18.3**



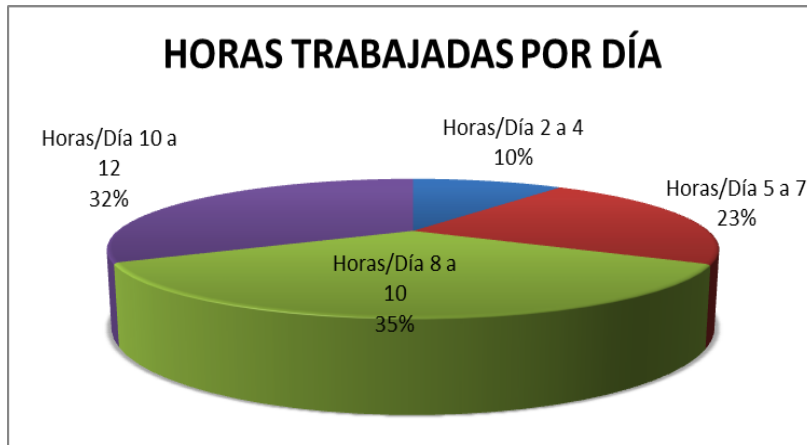
Según la figura 18.3, de 295 mujeres encuestadas, 166 establecen que las condiciones en las que trabajan dentro de los mercados son regulares, 71 respondieron que son malas y sólo 58 las consideran buenas.

**Tabla 18.6** Jornadas laborales

Horas y Días Trabajados		Nº de mujeres
<b>Horas/Día</b>	2 a 4	30
	5 a 7	66
	8 a 10	104
	10 a 12	95
<b>Días/Semana</b>	6	105
	7	190

Como nos muestra la tabla 18.6 , las jornadas laborales para 104 mujeres es igual o excede las 8 horas, 95 trabaja de 10 a 12 horas, 66 de 5 a 7 horas y 30 simplemente de 2 a 4. Además que la mayoría, es decir 190 trabaja durante los 7 días de la semana y 105 durante 6 días.

**Figura 18.4**



**Tabla 18.7** Inversión aproximada

Actividad Económica		N° de mujeres				
		Inversión (en Bs.)				
		101-500	501-1000	1001-2000	2001-3000	>3000
Venta de Comida	Almuerzo		10			
	Cena		5			
	Té y Otros	14				
	Varios	14				
Venta de Jugos y Refrescos		14				
Venta de Pan y otros		8				
Venta de carne	Vacuna				19	
	Pollo			20		
	Porcina		7			
Venta de Menudencias		14				
Venta de Alimentos cocidos		6				
Venta de Verduras	Cocidas	10				
	Crudas	20	21			
Venta de Papa				24		
Venta de Queso		8				
Venta de Huevo			8			
Venta de Fruta				15		
Venta de Abarrotes					10	7
Venta de Tortas		4				
Venta de Flores			3			
Venta de Cosméticos					9	
Venta de Artículos de Limpieza y Aseo personal					12	
Venta de Artículos Varios (Adornos, Regalos, etc.)						7
Venta de Condimentos y otros		4				
Venta de Maíz		2				
<b>Total</b>		118	54	59	50	14

La inversión depende de la actividad económica, la que más inversión precisa es la venta de abarrotes y la venta de artículos varios (regalos, adornos, etc.), ya que necesita más de 3000 Bs, en segundo lugar se encuentra la venta de artículos de higiene y aseo personal, los cosméticos, la venta de carne vacuna, que necesitan una inversión de 2001 a 3000 Bs., en tercer lugar está la venta de carne de pollo, papa y fruta que invierte entre 1001 a 2000Bs., la venta de comida, huevo y flores invierte entre 501 a 1000Bs. y las otras actividades requieren una inversión mínima menor a 500 Bs. En el caso de la venta de verduras existe dos tipos de inversiones, la primera es la mínima y la segunda está entre 501 y 1000 Bs. Las mismas dependen de la ubicación del puesto de venta.



**Tabla 18.8** Ingresos netos percibidos por actividad económica

Actividad Económica		N° de mujeres				
		Ingreso Neto Mensual (en Bs.)*				
		500-1000	1001-1500	1501-2000	2001-3000	3000-5000
Venta de Comida	Almuerzo		10			
	Cena		5			
	Té y Otros		14			
	Varios		14			
Venta de Jugos y Refrescos			14			
Venta de Pan y otros			8			
Venta de carne	Vacuna					19
	Pollo				20	
	Porcina		7			
Venta de Menudencias		14				
Venta de Alimentos cocidos		6				
Venta de Verduras	Cocidas	10				
	Crudas	20	21			
Venta de Papa				24		
Venta de Queso			8			
Venta de Huevo			8			
Venta de Fruta				15		
Venta de Abarrotes						10
Venta de Tortas		4				
Venta de Flores		3				
Venta de Cosméticos					9	
Venta de Artículos de Limpieza y Aseo personal					12	
Venta de Artículos Varios (Adornos, Regalos, etc.)					7	7
Venta de Condimentos y otros		4				
Venta de Maíz		2				
<b>Total</b>		63	109	39	48	36

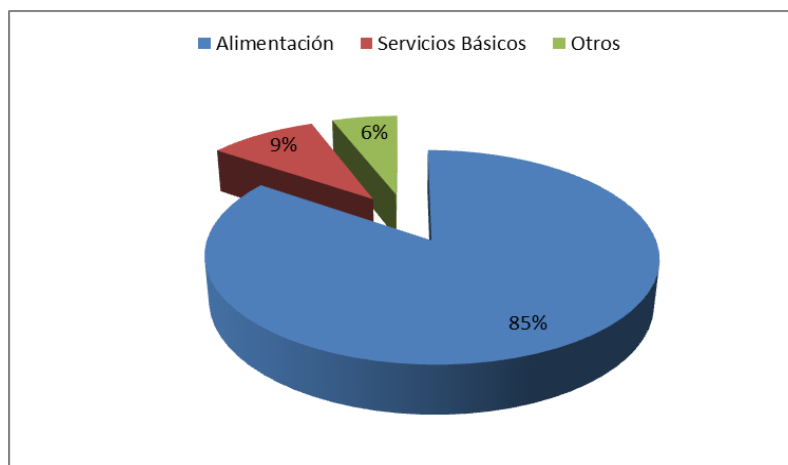
**Gastos Cubiertos por los ingresos percibidos**

Los ingresos percibidos esta destinados para cubrir principalmente los gastos de:

- Alimentación.
- Vestimenta.
- Educación.
- Salud.
- Servicios Básicos (Alquiler, Agua, Luz, etc.).

- Transporte.
- Otros (Cuotas de Préstamos, Deudas, etc.)

**Figura 18.5** Mayor porcentaje de asignación para cubrir gastos familiares



Como observamos en el gráfico 18.5, el 85% de las mujeres asignan un mayor porcentaje de sus ingresos a los gastos en alimentación, un 9% los destina a cubrir el gasto en servicios básico, y un 6% cubre otros gastos.

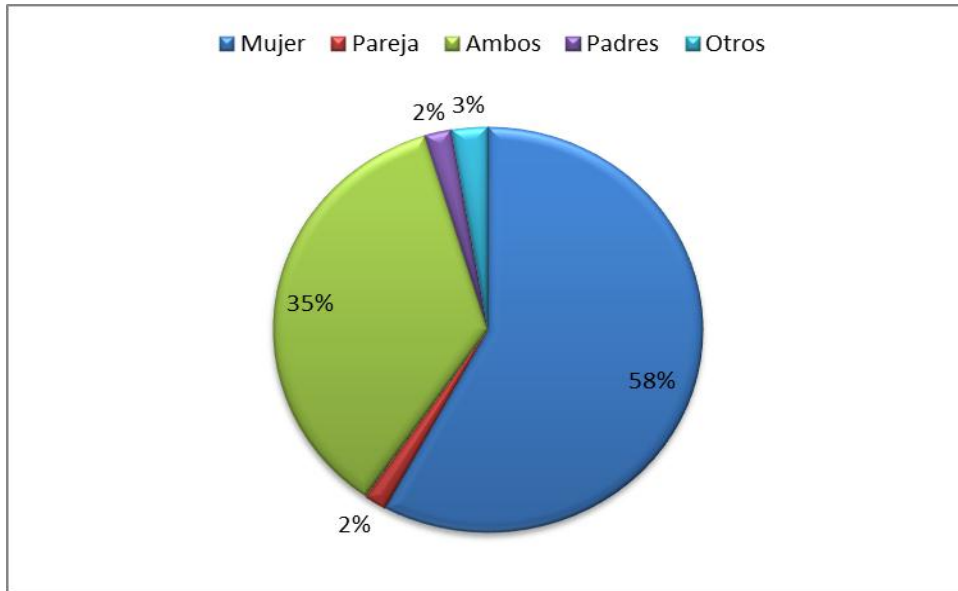
### **Roles que desempeña la mujer dentro de la organización del mercado**

Los centros de abasto locales están a cargo de un(a) administrador(a) general, quien tiene como función principal organizar y velar por el buen funcionamiento de los mismos, actualmente dos de los tres principales mercados que son parte de la presente investigación están dirigidos por mujeres, razón que permite afirmar que la mujer comienza a tener mayor participación en la toma de decisiones y forma parte de grupos de poder.

La encuesta aplicada estaba diseñada para conocer las condiciones organizativas de las mujeres, pero simplemente existe un sindicato único que representa a los vendedores ante la administración, muchas de las personas encuestadas mencionaron no conocer la función del mismo, además de no recibir ningún tipo de apoyo, también existe agrupaciones por sector o actividad que no poseen organización, ni están basadas en afiliación que representen sus intereses, es por este motivo que no se pudo procesar información para posteriormente analizarla, las afirmaciones antes mencionadas, están respaldadas por simple opinión y a criterio o juicio personal.

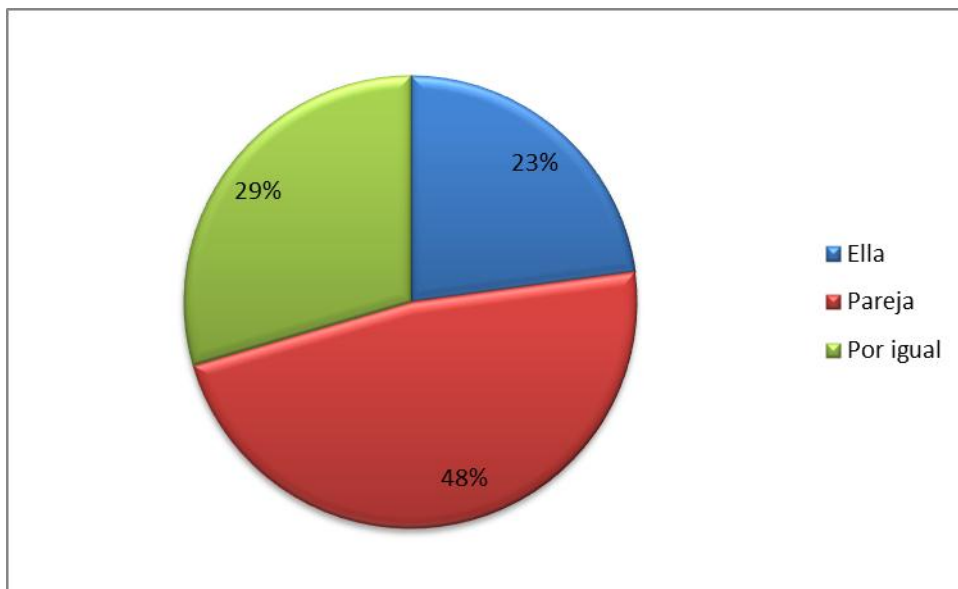
**Aporte de la mujer en el ingreso familiar**

**Figura 18.6** Manutención familiar



Según el gráfico N° 6 el 58% de las mujeres encuestadas tiene a su cargo la manutención de su familia, el 35% junto a su pareja mantienen a su familia (gráfico N° 10), un 5% establece que otras personas (padres, hijos) y un 2% establece que su pareja tiene a su cargo los gastos familiares.

**Figura 18.7** Mayor grado de aporte



**18.9 Discusión**

Por ser una investigación que toma un caso práctico, no se conocen investigaciones similares para realizar un análisis comparativo.

La hipótesis planteada se confirma estableciendo así que “El trabajo que desempeña la mujer dentro de la economía informal genera un significativo aporte económico al ingreso familiar y se constituye en un pilar básico del desarrollo familiar”.

### **18.10 Conclusiones**

Una vez aplicado el instrumento de recolección de datos, procesados los mismos y obtenido la información que de ello se generó conjuntamente con los respectivos análisis, se obtuvieron unos resultados que permite al presentar el siguiente conjunto de conclusiones:

Durante la investigación de la situación actual de la economía informal y el entorno bajo el cual se desarrollan los centros de abasto locales se concluye que:

- Habiendo hecho una análisis general del nivel socioeconómico de las mujeres y su situación actual, se observa que la mayoría, el 50% se encuentra entre los 18 y 36 años de edad, etapa ideal para crear medios de superación personal, quedando excluidas ya que las mismas se ven obligadas a estar inmersas en este ámbito por tener un nivel bajo de formación y no estar plenamente capacitadas para participar en los procesos propios de las actividades formales, las mujeres que trabajan dentro de los mercados en su mayoría tiene un nivel de formación básico, el 66% sólo ha cursado la primaria. El estado civil es otro factor preponderante, puesto que mujeres madres de familia, deben mantener su hogar o aportar al mismo, un 33%, la mayoría vive en unión libre, característica que resalta la cultura o costumbre de sostener un hogar consolidado y por mantener, aún sin estar establecido legalmente.
- En cuanto a la composición familiar la mayoría, el 43% de las mujeres tiene 3 hijos, el 37% vive junto a otro adulto, siendo para su esposo o pareja y el 35% no tiene ancianos a su cargo, características que afirman la existencia de familias compuestas de por lo menos 5 miembros, un cargo que dentro de nuestra economía subdesarrollada no es fácil de mantener.
- Las Actividades que se desarrollan en los mercados son de comercialización de productos (venta de verduras, venta de comida, etc.) que requieren inversiones mínimas, entre 101 y 500 bolivianos, para el 40%, pero los esfuerzos no son simplemente monetarios sino de otro tipo, físico, es necesario mencionar que el tipo de actividades que realizan requieren para la mayoría (35%) más de ocho horas diarias de trabajo, además en los mercados se trabaja más de 6 días, el 64% trabaja durante toda la semana, confirmándose de esta forma que el comercio informal se concentra los fines de semana y exige a las mujeres no tener un día de descanso. Tomando en cuenta este factor, las mismas no disponen del tiempo necesario para dedicarlo a sus hijos, factor que un futuro puede repercutir su formación y desarrollo normal.

- Las condiciones de trabajo bajo las cuales desarrollan sus actividades son regulares para el 56%, donde la principal ausencia es la del seguro de salud en general, ninguna de las trabajadoras tiene acceso a uno, otra de las principales falencias se encuentra en la parte de ordenamiento, pero principalmente la higiene aspecto fundamental que no puede ser omitido en este tipo de establecimientos, puesto que puede ser influir de manera negativa en la salud, tanto de vendedoras como de las personas que concurren estos centros.
- Los ingresos percibidos varían según el tipo de actividad, en algunas, el 21% cuya inversión es pequeña entre 101 y 500 bolivianos los ingresos son bajos, entre 500 y 1000 bolivianos y no cubren los gastos básicos (alimentación, servicios básicos, etc.), pero en otras, el 12 % cuya inversión es alta, mayor a 3000 bolivianos, comparativamente los ingresos son relativamente altos, causa que se desconocía o no se tomaba en cuenta para afirmar que las mujeres a ingresar a la economía informal por voluntad propia, puesto que los ingresos obtenidos en la misma son altos. El 37%, la mayoría percibe ingresos entre 1001 y 1500 bolivianos, considerándose estos relativamente medios para sostener un hogar.
- El 85 % de las mujeres destinan la mayor parte de sus ingresos a los gastos de alimentación, constituyéndose en pilar fundamental de sus familias, cubriendo esta necesidad vital.

Roles que desempeña la mujer dentro de la organización del mercado.

- La falta de posibilidades laborales conlleva la consolidación de la Economía Informal, es imposible establecer y definir de manera descriptiva roles que desempeña la mujer dentro de la organización del mercado porque las trabajadoras de este sector no se encuentran organizadas por gremios de actividades que ayuden al mejoramiento de su calidad de vida.

Aporte de la mujer en el ingreso familiar.

- Al establecer el grado de aportación al ingreso familiar por parte de la mujer que trabaja en la economía informal, se establece que con un 58% la mujer tiene a su cargo la manutención de su familia, lo que magnifica el grado de aporte al ingreso familiar alegando que es parte activa de su propio desarrollo y el de su familia. Dentro del 36% la mujer y su pareja aportan en la manutención familiar, el 72% recibe el mayor aporte por parte de su pareja, el 21% de las mujeres cubre la mayor parte de los gastos, este factor permite percibir que aún teniendo el apoyo de una pareja, la mujer es quien sostiene en gran parte su hogar.

El principal beneficio que se adquiere con la presente investigación se apunta primordialmente al fortalecimiento de la participación de las mujeres en la sociedad civil como forma de reforzar la cohesión social y su representación en los diferentes espacios de poder. Líneas que focalizan acciones específicas hacia el empoderamiento de las mujeres, para reducir las peores formas de discriminación de género en el cumplimiento de las diferentes funciones que desempeñan dentro de la economía y la sociedad.

## 18.11 Recomendaciones

### Propuesta de pautas de intervención para el sector

El propósito de la investigación, a largo plazo, es contribuir a la capacitación, desarrollo y mejoramiento integral de las mujeres que desarrollan sus actividades en la economía informal. Se propone trabajar en base a cinco puntos considerados primordiales:

- Mejoramiento de las condiciones bajo las cuales se desarrollan las actividades propias que se realizan dentro de la economía informal

Es fundamental mejorar las condiciones tanto para las trabajadoras informales como para aquellas personas que acceden a estos centros de abasto, teniendo en cuenta que ambas partes saldrían beneficiadas, por el lado de las vendedoras es necesario incluir una petición de seguro de salud propio de los centros de abasto, a través de aportes mínimos, en cuanto al ordenamiento se debe crear mecanismos que permitan organizar los puestos de venta de acuerdo al tipo de actividad que desempeñan.

- Fortalecimiento Organizacional

Para asegurar y ejercer una voz independiente en el trabajo, las trabajadoras necesitan seguridad de representación. Esta seguridad de representación en el trabajo se basa en la libertad para crear y afiliarse a las organizaciones de su elección, sin miedo a sufrir represalias o intimidaciones. Motivo que impulsa la creación de nuevas representaciones o el fortalecimiento de las ya existentes. Los representantes deben elegirse de manera democrática y no así por imposición como en la actualidad sucede, los sectores deben organizarse por el tipo de actividad, realizando reuniones donde pueda conocerse las peticiones y sugerencias que permitan ejercer sus derechos, de igual manera mejorar los espacios y condiciones bajo las cuales desarrollan sus actividades.

- Fortalecimiento de capacidades.

El desarrollo de capacidades, a través de cursos o talleres en distintos aspectos es fundamental, a continuación se detallan, tomando en cuenta distintos aspectos:

#### Mejoramiento de relaciones interpersonales

Que permitan el trato adecuado vendedora-cliente, una estrategia que incrementaría las ventas y por ende sus ingresos.

#### Manejo adecuado de los productos

Talleres de manipulación correcta e higiénica de los productos que comercializan dirigidos al cuidado de la salud tanto de vendedoras como de compradores, además de instaurar distintos mecanismos que pueden mejorar este aspecto tan descuidado, como crear distintos puntos de limpieza permanente dentro del mercado, construir lavabos, basureros, e incrementar el personal de limpieza.

- Creación de una cooperativa propia.

A través del aporte de las mismas trabajadoras, es posible crear un fondo de ayuda solidario, donde se otorgue microcréditos en condiciones favorables, de manera que los mismos permitan incrementar el capital de trabajo o iniciar actividades nuevas y emprendedoras.

- Talleres dirigidos a la revalorización de la mujer como agente activa de su propio desarrollo.

La implementación de talleres que estén dirigidos a revalorizar la autoestima de la mujer, creando en sí misma el deseo de superación personal.

## 18.12 Agradecimientos

Los investigadores agradecen a la Dirección de Investigación Ciencia y Tecnología (DICYT) de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca por el apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

## 18.13 Referencias

Hernández Sampieri R., Fernández Collado C. y Baptista Lucio P. (1999) *Metodología de la investigación*. 2da. ed. México. p 501.

Méndez C. (1998). *Metodología*. 2da. ed.  
Carrasco C, *Mujer y Economía: 2004*

EMAKUNDE (1998). Guía metodológica para integrar la perspectiva de género en proyectos y programas de desarrollo. Instituto Vasco de la Mujer y Secretaría General de Acción exterior. Dirección de Cooperación al Desarrollo. Vitoria

Moser C. (1991). *Las Mujeres en la Planificación del Desarrollo. Necesidades Prácticas y Estratégicas de Género*

PNUD (2006). *Estrategia de Género de México 2005-2006*. México.

Lasso, Pablo. 2000. El comercio informal; El comercio informal en países de América Latina. Reporte de investigación Academia Consumidor/Investigación de Mercados. ITESO; Año IV, Epocal, Número 16, Marzo del 2000.

Economía Informal (Sitio en internet). Disponible en:  
[http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2008/rsgb-informal.htm#\\_ftn3](http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2008/rsgb-informal.htm#_ftn3).

Teorías economía informal (Sitio en internet). Disponible en:  
<http://www.ilo.org/public/spanish/region/ampro/cintefor/temas/informal/tdecopob/index.htm>.

## **Procesos de innovación de las empresas de la ciudad de Sucre: la influencia del capital relacional**

Javier Serrano , Skarley Mujica Ortiz, Erick Mita Arancibia y Grissel Rengel Arancibia.

J.Serrano, S.Mujica, E. Mita y G.Rengel

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.



## Abstract

This paper is an empirical study of descriptive-causal. It aims to determine the degree of relationship between the establishment of a relational capital, understood as those partnerships, relationships or links between the company, its suppliers, competitors and the institutional sector in which it is immersed and innovation processes thereof. These processes include the design innovation of products / projects and / or services in conjunction with environmental actors and institutional image also achieved from a reputation for innovation. Therefore, this study focuses on two types of variables: innovation (dependent variable) and relational capital (independent variable). To measure each of these variables were formed several items that were reduced in number through the factor analysis. In order to measure the degree of relationship between these two variables was obtained Pearson correlation coefficient, obtained as the value 0.37, which means that there is a positive relationship between these two variables but unfortunately a relatively low degree of association because only 37% of the innovation processes of firms is explained by the formation of alliances or relationships with their business environment.

## 19.1 Introducción

El entorno cambiante y altamente competitivo en el que ahora se encuentran suscritas las empresas ha puesto en relieve el concepto de innovación como uno de los principales motores de competitividad y subsistencia empresarial.

La innovación es la capacidad de tomar las ideas nuevas y convertirlas más eficientemente y más rápidamente que la competencia en resultados comerciales gracias a nuevos procesos, productos o servicios (Comisión europea, 2009 en Noanilles, 2009:11)

Inicialmente estas ideas pueden generarse al interior de cada empresa, pero también ser generadas fuera de sus fronteras vale decir, con el contacto con actores de su entorno cuando las empresas no cuentan con los recursos, capacidades internas propias.

La innovación entonces, está relacionada con *out puts* mucho más complejos superando la dimensión tecnológica abarcando también políticas y procesos intra et inter-firmas emergentes de redes de relaciones económicas, cognitivas, de coordinación, cooperación, entre otras que las empresas pueden constituir a favor de un beneficio mutuo.

En este sentido, las empresas pueden integrar redes de relaciones sociales (stake holders) inter empresariales (clientes, proveedores), de tipo institucional (cámaras de comercio, universidad, alcaldía) es decir, un capital relacional que facilite o pretenda generar iniciativas entorno a la obtención de nuevos productos, servicios, procesos, de diversa índole cuyos resultados les permitan ser más competitivas en sus mercados.

En ese entendido, el presente trabajo se sirve del concepto de *capital relacional* proporcionada por el enfoque relacional derivada de la teoría basada en los Recursos (Penrose, 1959), entendido como aquel conjunto de activos inmateriales que tienen un valor positivo para la organización [...] el capital relacional es fuente de ventaja competitiva y concierne a los vínculos entre la empresa, los clientes, los proveedores, los inversionistas, los socios, es decir la red de la empresa (Dumoulin, 2010:19)

Suponemos de principio que de manera instintiva o premeditada cada empresa tiene desarrollado cierto capital relacional, que ejerce una influencia positiva sobre sus procesos de innovación (Porter, 1999; Martín de Castro, 2009, 2010) y que gracias a la conformación de este capital relacional, estos procesos de innovación no solo se promueven sino que además se aceleran

## **19.2 Antecedentes**

Muchos estudios acerca del concepto de innovación se han centrado en la oferta de productos o servicios finales “novedosos” considerando a la empresa de forma individual frente a la competencia y aislada de su entorno colaborativo.

Estos estudios han intentado buscar resultados concisos y tangibles sobre las expresiones de la innovación a partir de la introducción sobre todo de nuevas tecnologías al mercado, sin duda en mercados altamente competitivos (High Tech).

Sin embargo, el establecimiento de redes sociales de cooperación y de colaboración en los que las empresas se apoyan y se sirven para establecer procesos de innovación ha sido muy poco trabajado en el ámbito empresarial de la ciudad de Sucre.

Uno de los estudios acerca de la innovación de las empresas de la ciudad de Sucre fuera de las fronteras de las organizaciones fue desarrollada por Mita et al (2009). En el marco del ámbito institucional académico, constata que los vínculos de los procesos de investigación y desarrollo generados en la Universidad de San Francisco Xavier de Chuquisaca con las empresas es muy bajo.

Los autores determinaron que sólo 82% de las empresas del sector industrial emprenden procesos de innovación, seguidas por las empresas del sector comercial (70%) y de servicios (61%); la universidad contribuye a estos procesos de innovación en los siguientes porcentajes: al sector industrial 20%, servicios 27% y comercial 15%.

Este estudio constata además que al la innovación un proceso en el tiempo, requiere de elementos endógenos (capacidades de las empresas) y exógenos (actores externos) que promuevan eficaz desenvolvimiento.

## **19.3 Materiales y metodos**

### **Tipo de Investigación**

El presente trabajo de investigación, se trata de un estudio empírico, que utiliza un diseño de investigación de tipo causal- descriptivo.

Este tipo de investigación permitió establecer los componentes de las variables objeto de estudio y el tipo de relación existente entre éstas, medidas q través del coeficiente de correlación.

## Selección y definición de los instrumentos de recolección

Se utilizó como principal instrumento de recolección la encuesta, dirigida a gerentes, propietarios o altos ejecutivos de pequeñas empresas vigentes en la ciudad de Sucre.

La encuesta estuvo conformada por diferentes indicadores obtenidos de la revisión bibliográfica que caracterizan por una parte el capital relacional y por otra los diferentes procesos/proyectos/ productos y/servicios de innovación que hemos denominado *logros de innovación*. La caracterización de estas dos variables permitió establecer niveles de influencia a través del análisis de correlación.

Para el análisis de datos cuantitativos se utilizó el paquete estadístico SPSS V. 15, planteándose un análisis multivariante (análisis factorial) para la reducción de sub-variables que conforman tanto el capital relacional como los logros de innovación y la determinación del coeficiente de correlación para medir el grado de relación entre las variables objeto de estudio.

A objeto de aclarar mejor el por qué de los resultados obtenidos se optó por una entrevista a profundidad con el Lic. Freddy Gallardo, Jefe de la Unidad Administrativa- Económica de la Federación de Empresarios privados de Chuquisaca.

Adicionalmente, se realizó consultas a fuentes secundarias de información (artículos especializados) para complementar la recolección de información estadística.

## Definición de la población meta

La población estuvo conformada en los siguientes términos:

**Tabla 19.1** Definición de la población meta

Poblacion objetivo	Marco muestral	Tipo de muestreo
<b>Unidad:</b> pequeñas empresas de la ciudad de sucre con cinco o más años de vigencia en el mercado y con un número de 10 a 40 empleados <b>Elemento:</b> gerente o alto ejecutivo de la pequeña empresa <b>Extensión:</b> área urbana de la ciudad de sucre <b>Tiempo:</b> gestión 2012	Listado de empresas inscritas en la cámara de industria y comercio de chuquisaca	No probabilístico por Juicio

## Criterios de selección de las pequeñas empresas objeto de estudio

El Vice-ministerio de la micro y pequeña Empresa, considera como pequeñas empresas a aquellas unidades económicas con un número de empleados entre 10 a 49 empleados. El presente estudio considera a las pequeñas empresas (y no a Mypes por ejemplo), que cuentan con este intervalo de empleados basado en el estudio empírico desarrollado por G. Martin et al (2009: 91) en el que se comprueba que cuanto mayor sea el capital humano de una empresa, mayor será su capacidad de innovación. El tiempo de permanencia en el mercado también fue otro criterio de selección por cuanto, años de vigencia en el mercado, permite desarrollar una cultura de innovación, vínculos con el entorno que iniciativas recientes no logran.

### 19.3.5 Determinación de la muestra

A partir de la identificación de la población objetivo a continuación se presentan el número de empresas que cumplen los criterios de selección de contar con 10 a más empleados y cinco años de actividad consideradas para el presente estudio:

**Tabla 19.2** Numero de empresas afiliadas a la camara de industria y comercio

Detalle	Nº de pequeñas empresas registradas
Número de empresas correspondientes al sector industrial	74
Número de empresas que corresponden al sector comercial y de servicios	204
<b>Total</b>	278

Por tanto, la muestra del presente estudio estuvo conformada de la siguiente manera:

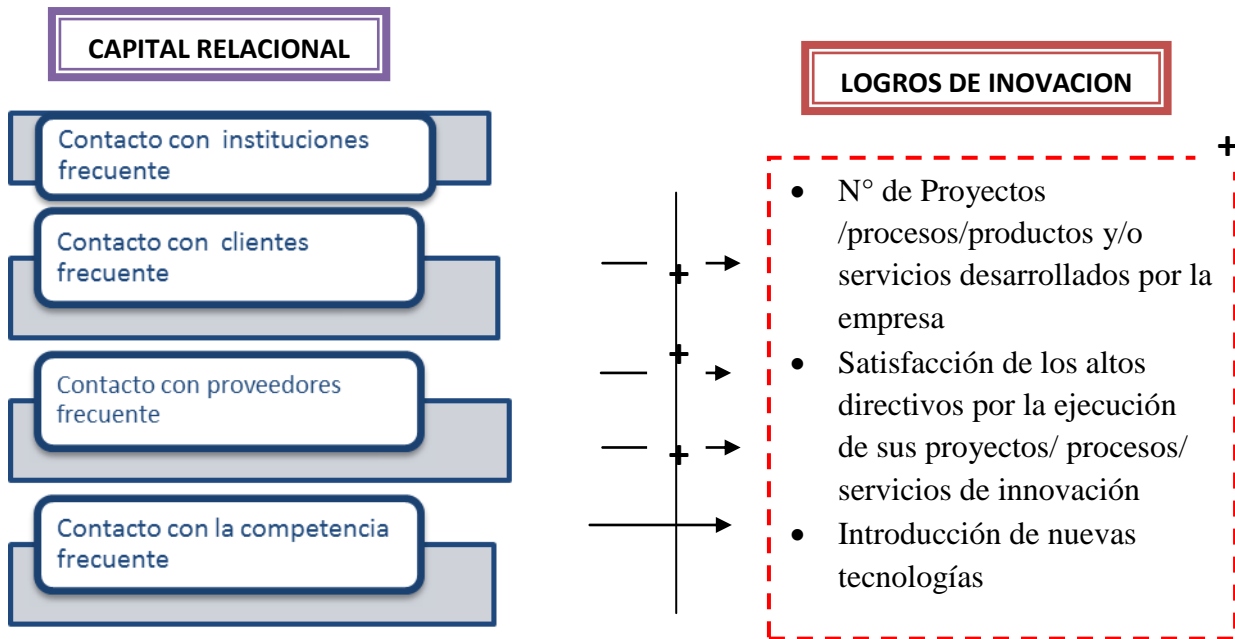
**Tabla 19.3** Numero de encuestas aplicadas

Detalle	Nº de pequeñas empresas registradas
Empresas correspondientes al sector industrial	9
Empresas correspondientes al sector comercial y de servicios	18
<b>Total</b>	27

## 19.4 Resultados y discusión

Para el desarrollo del presente capítulo y en pro de verificar la hipótesis planteada a inicios de la presente investigación, nos planteamos el siguiente esquema de trabajo, siguiendo la metodología planteada por Martin de Castro et al (2009, 2010)

Figura 19.1



### Caracterización de las pequeñas empresas objeto de estudio

De manera general el sector PyME (pequeña y mediana empresa) en Bolivia representa cerca al 5 % del número total de las unidades económicas, proporciona aproximadamente el 9 % del empleo privado, siendo el aporte del sector al PIB boliviano de alrededor del 8 %.

El aporte a la economía nacional es inferior al aporte social debido a las condiciones tecnológicas y de infraestructura en las que se desenvuelve el sector PyME, al tipo de sus productos y servicios y a los volúmenes de capital de los que dispone (Banco Bisa Pyme, 2012).

Para el presente trabajo de investigación únicamente se ha considerado a aquellas empresas vigentes en la ciudad de Sucre, que cuentan con un mínimo de cinco años en el mercado y que además cuenten con un número de entre 10 a 49 empleados, puesto que de lo contrario se asumiría que se trata de una micro o gran empresa

Los cuadros siguientes resumen estos dos criterios de selección de las empresas objeto de estudio:

**Tabla 19.4** tiempo de vigencia en el mercado según sector

	Tiempo en el mercado			Total
	De 5 a 10 años	De 11 a 16 años	De 17 a más años	
Sector : Comercial	5	1	2	8
Industrial	1	2	1	4
Servicios	2	6	7	15
Total	8	9	10	27

**Tabla 19.5** composición según el número de empleados por sector

		Numero de empleados				Total
		De 10 a 15	De 16 a 21	De 21 a 27	De 27 a 49	
Sector:	Comercial	5	2	0	0	7
	Industrial	1	1	0	2	4
	Servicios	8	0	1	6	15
Total		14	3	1	8	26

Los cuadros precedentes confirman que las PyMes en la ciudad de Sucre están conformadas sobre todo por empresas de servicios, puesto que 58% (15 empresas) de las empresas participantes del estudio corresponden a este sector. El sector servicios también concentra a aquellas empresas que mayor tiempo han logrado permanecer en el mercado.

### Analisis del capital relacional existente en las empresas

A partir de la revisión de la literatura en este acápite consideraremos únicamente tres tipos de relaciones que establecen las empresas y sobre el cual se origina, desarrolla y/o fortalece el capital relacional. Estas cuatro relaciones son: el contacto con los clientes, con los proveedores, con la competencia y con las instituciones del sector (Martin de Castro, 2009).

### Análisis factorial – Capital relacional

Para poder medir estas relaciones se desarrollaron un conjunto de preguntas que por ser numerosas fueron reducidas a través del análisis factorial, este análisis multivariante, tiene la función de reducir un número grande de ítems a factores concretos. El presente cuadro resume los diferentes ítems considerados en el análisis factorial para medir el capital relacional:

**Tabla 19.6** Indicadores de medicion capital relacional

Indicadores de medicion	Items considerados en encuesta
Medicion de la relacion con clientes	Los contactos con los clientes son bastante cercanos Por lo general, las relaciones con nuestros clientes es a largo plazo
Medicion de la relacion con proveedores	Nuestros empleados toman contacto con proveedores para solucionar problemas en común; En nuestra empresa las alianzas obtenidas con proveedores e instituciones tienen solidez Por lo general, las relaciones con nuestros proveedores es a largo plazo Nuestra empresa tiene habilidad para establecer alianzas
Medicion de la relacion Con instituciones	Los contactos con las instituciones que apoyan a nuestro sector es cercano La emp. Guarda mucho mas contacto con instituciones que con competidores o clientes
Medicion de la Relacion con la Competencia	Nuestra empresa prefiere mantenerse completamente alejado de la competencia Los contactos con nuestros competidores es bastante cercano

De manera general y a objeto de conocer los resultados en concreto por pregunta se presenta el siguiente cuadro resumen de las medidas de tendencia central por pregunta consultada:

**Tabla 19.7** Medidas de tendencia central obtenidas de los indicadores de medición del capital relacional

		Los contactos con los clientes son bastante cercanos	Los contactos con nuestros competidores es bastante cercano	Nuestros empleados toman contacto con proveedores para solucionar problemas en común	Los contactos con las instituciones que apoyan nuestro sector son cercanos	Por lo general, las relaciones con nuestros clientes es a largo plazo	Por lo general, las relaciones con nuestros proveedores es a largo plazo	La empresa guarda muchas relaciones con instituciones que con competidores o clientes	En nuestra empresa las alianzas obtenidas con proveedores e instituciones tienen solidez	Nuestra empresa tiene habilidades para establecer alianzas	Nuestra empresa prefiere mantenerse completamente alejado de la competencia
N	Validos	27	27	27	27	27	27	26	27	26	27
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0
	Media	1,85	2,78	2,52	2,59	1,93	2,07	3,00	1,93	1,92	3,11
	Mediana	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00
	Moda	2	2	2	2	2	2	4	2	2	3

Escalas de medición: 1=Totalmente de acuerdo, 2=De acuerdo, 3=Neutral, 4= En desacuerdo y 5= Totalmente en desacuerdo.

Como se aprecia las respuestas de las empresas encuestadas se encuentran entre el valor de totalmente de acuerdo para el indicador de valoración de la relación con los clientes, así como la relación con proveedores a nivel de empresa. Sin embargo las respuestas en relación al contacto con la competencia aparecen como neutrales lo que da un indicio que el contacto con competidores todavía es reducido.

Para evaluar la pertinencia del análisis factorial exploratorio aplicado al conjunto de ítems previamente señalados, se procedió a obtener los diferentes test que componen el análisis factorial (Véase Anexo N° 3):

**Tabla 19.8**

Indicadores utilizados para El analisis factorial	Resultados	Verificacion
Determinante de la matriz de correlaciones	0,13	Mayor a 0,1
Test de KMO (Kaiser-Meyer-Olkin)	0,714	Debe ser superior a 0,7
Test de esfericidad de Barlett	0.000	Debe tener un nivel de Significación igual a 0,000

Habiendo comprobado la pertinencia y veracidad del análisis factorial ( $KMO > 0,7$ ), se procedió a nombrar los diferentes factores a partir de los ítems que los conformaban. El cuadro siguiente resume los resultados obtenidos:

**Tabla 19.9** Clasificación de los ítems por factor

Nominación por factor	Ítems considerados según análisis factorial
<b>Factor n°1:</b> <i>capital relacional a todos los niveles</i>	Los contactos con los clientes son bastante cercanos
	Los contactos con nuestros competidores es bastante cercano
	En nuestra empresa las alianzas obtenidas con proveedores e instituciones tienen solidez
	Por lo general, las relaciones con nuestros clientes es a largo plazo
	Por lo general, las relaciones con nuestros proveedores es a largo plazo
<b>Factor n°2:</b> <i>capital relacional institucional</i>	Los contactos con las instituciones que apoyan a nuestro sector es cercano La empresa guarda mucho más contacto con instituciones que con competidores o clientes
<b>Factor n°3:</b> <i>capital relacional solo con proveedores</i>	Nuestros empleados toman contacto con proveedores para solucionar problemas en común. Nuestra empresa tiene habilidad para establecer alianzas
<b>Factor n°4:</b> <i>capital relacional alejado de competencia</i>	Nuestra empresa prefiere mantenerse completamente alejado de la competencia

### **Análisis de los factores identificados**

**Factor N°1:** Capital relacional a todos los niveles, este factor identificado muestra como las empresas guardan relaciones no solo con los componentes de la cadena de valor a la que están inscritas vale decir, clientes y proveedores, sino también con un espectro mucho más completo que abarca el ámbito institucional en donde se desempeñan así como con la competencia. Sin duda este nivel de capital relacional alcanzado es mucho más sólido, permite a la empresa conocer más de cerca el dinamismo del mercado y hacer frente a ella con productos, servicios y/o procesos innovadores que garanticen su permanencia en el mercado.

**Factor N°2:** Capital relacional Institucional, este factor corresponde a aquellas empresas en las que solo rige el marco institucional en el espectro de sus relaciones, por cuanto las relaciones con proveedores y clientes es circunstancial y por tanto no sostenibles en el tiempo. Este factor tampoco toma en cuenta a la competencia al momento de desarrollar sus actividades en el mercado.

**Factor N°3:** Capital relacional solo con proveedores, este factor pone de sobre valor la diada proveedor-empresa. Por tanto, la cadena productiva no se ni totalmente potencializada ni explotada. Las relaciones en este caso pueden ser sostenibles a largo plazo con proveedores pero la permanencia de la empresa en el mercado se ve en riesgo puesto que no se cuidan las relaciones con el cliente.



Asimismo, estas empresas pueden no verse favorecidas por avances que se logren a nivel sector, puesto que no están insertas de manera participativa en el ámbito institucional y la competencia también queda fuera del análisis de estas empresas.

**Factor N°4: Capital relacional alejado de la competencia**, este factor mantiene un cierto capital relacional puesto que guarda relación con clientes, proveedores e instituciones que hacen a su actividad, sin embargo la competencia queda excluida. Este fenómeno se aprecia en mercados altamente competitivos donde no es posible establecer verdaderas alianzas o dichas alianzas se encuentran reguladas bajo el riesgo de lobby comercial o oligopolios. Sin embargo para un verdadero desarrollo y explotación del capital relacional hacia la creación del valor de las empresas es importante la consideración y análisis de la competencia.

### Analisis del componente innovador de las empresas

A continuación se muestra la nominación de los ítems considerados en la encuesta para medir el nivel de innovación alcanzado por las empresas (que denominamos “logros de innovación”

**Tabla 19.10** Ítems de medición de los logros de innovación

Logros de innovación	Ítems considerados en encuesta
Número de nuevos proyectos/procesos productos y/o servicios desarrollados por la empresa	El número de productos/servicios/proyectos que hemos realizado en los últimos tres años es superior al competidor más cercano Respecto a nuestro competidor más cercano el número de nuevas tecnologías desarrolladas en los últimos tres años es superior
Grado de satisfacción de los directivos con proyectos/procesos/productos y/o servicios de innovación	El grado de satisfacción de nuestra empresa por la eficiencia de los proyectos de innovación es elevado Nuestra empresa tiene una reputación superior a sus principales competidores debido a su alto nivel de innovación
Número de Tecnologías desarrolladas recientemente por empresa	Nuestros últimos procesos y/o servicios/productos tienen un elevado componente tecnológico

Como en el caso del capital relacional, en el cuadro siguiente presentamos las medidas de tendencia central, obtenidas por pregunta consultada. Nos centraremos primordialmente en la moda por tratarse de una variable cualitativa.

**Tabla 19.11** Medidas de tendencia central de los logros de innovación de las empresas

	Nuestra empresa posee un importante número de clientes	El grado de satisfacción de nuestra empresa por la eficiencia de los proyectos de innovación es elevado	En nuestra empresa el índice de quejas de clientes es bastante reducido	La calidad de los productos/servicios de nuestra empresa es ampliamente reconocida en el mercado	Nuestra empresa tiene una reputación superior a sus principales competidores debido a su alto nivel de innovación	Respecto a nuestro competidor más cercano, el número de nuevas tecnologías desarrolladas en los últimos 3 años es superior	Muchos de nuestros procesos de innovación dependieron del contacto o con la competencia o con instituciones del sector	Nuestros últimos procesos y/o servicios/productos tienen un elevado componente tecnológico
N Validos	27	27	27	27	27	27	27	27
Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0
Media	1,41	2,04	2,04	1,59	1,89	2,19	2,81	2,63
Mediana	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00
Moda	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>

Escalas de medición: 1=Totalmente de acuerdo, 2=De acuerdo, 3=Neutral, 4= En desacuerdo y 5= Totalmente en desacuerdo.

A continuación procedemos a la nominación de los factores identificados para la variable logros de innovación:

**Tabla 9.12** factores indentificados a partir de los logros de innovación

Nominación por factor	Items considerados según análisis factorial
<b>Factor N° 1:</b> empresas innovadoras	El número de productos/servicios/proyectos que hemos realizado en los últimos 3 años es superior al competidor más cercano
	Nuestra empresa posee un importante número de clientes
	El grado de satisfacción de nuestra empresa por la eficiencia de los proyectos de innovación es elevado
	La calidad de los productos/servicios de nuestra empresa es ampliamente reconocida en el mercado
	Nuestra empresa tiene una reputación superior a sus principales competidores debido a su alto nivel de innovación
	Respecto a nuestro competidor más cercano, el número de nuevas tecnologías desarrolladas en los últimos 3 años es superior
<b>Factor N° 2:</b> empresas eficientes	En nuestra empresa el índice de quejas de clientes es bastante reducido
<b>Factor N° 3:</b> empresas movidas por la innovación tecnológica	Nuestros últimos procesos y/o servicios/productos tienen un elevado componente tecnológico

**Factor N°1:** Empresas innovadoras, son aquellas empresas que ponen en marcha procesos de innovación a diferentes niveles, procesos, productos, servicios y/o proyectos. Se saben superiores a la competencia precisamente gracias al desarrollo de estos procesos innovadores y como consecuencia de ello también tienen una cartera de clientes considerable.

**Factor N°2:** Empresas eficientes, estas son empresas en donde los logros de innovación no se visualizan, se sienten conformes con su trabajo medido únicamente en el hecho de que es casi inexistente el número de quejas de sus clientes.

**Factor N°3:** Empresas movidas por la innovación tecnológica, atendiendo a la clasificación hecha por Shumpeter (1970) para estas empresas la innovación se presenta únicamente a través de la introducción de Tics que puedan agilizar la prestación de servicios o productos al mercado.

### Verificación de de hipótesis

A efectos de verificar nuestra hipótesis inicial, procedemos a calcular el coeficiente de correlación de Pearson que mide en qué porcentaje la variable independiente es explicada por la variable dependiente.

**Tabla 19.13** Analisis de correlacion entre el capital relacional a todo nivel y las empresas innovadoras

		Capital relacional a todo nivel	Empresas innovadoras
Capital relacional a todo nivel	Pearson Correlación	1	<u>.372</u>
	Sig. (2-tailed)		,056
	N	27	27
Empresas innovadoras	Pearson Correlación	<u>.372</u>	1
	Sig. (2-tailed)	,056	
	N	27	27

Como muestra el análisis bivariado entre el factor denominado como **capital relacional a todo nivel**, esto es: las relaciones con proveedores, clientes, competencia e instituciones tienen en primera instancia, una relación positiva (es decir si una de las variables aumenta la otra lo hace también) sobre los **logros de la innovación**, esto es: sobre el desarrollo de productos/servicios, procesos de innovación, gracias a ello su imagen empresarial queda potencializada así como su cartera de clientes. Otro tipo de interpretación pudiésemos asumir es que el 37% (0,372) de los logros de innovación alcanzados por las empresas se deben a las relaciones vigentes de éstas con su entorno.

### Procesos, productos/servicios desarrollados en los últimos tres años

A efectos de complementar la información precedente, presentamos a continuación el número de proyectos, procesos, productos/servicios desarrollados en los últimos tres años por las empresas que se consideran como innovadoras.

**Tabla 14.** Procesos, productos/servicios desarrollados en los últimos tres años

	Como empresa	En alianzas con otras empresas no competidoras	En alianza con la competencia	En alianza con instituciones del sector
N° de procesos desarrollados en los últimos 3 años	69	24	5	28
N° de productos/servicios desarrollados en los últimos 3 años	129	22	17	6
<b>Total</b>	198	46	22	34

Como muestra el cuadro anterior, muchas de las iniciativas de innovación se producen de forma interna a la empresa. En orden de prioridad se encuentran las alianzas con empresas competidoras seguidas del sector institucional, compuesto sobre todo por instituciones como ser el Gobierno Municipal y Cámaras integradoras.

A criterio del Lic. Freddy Gallardo jefe de la unidad de análisis económico de la federación de Empresarios privados de Chuquisaca, el sector empresarial no encuentra atractivo en el hecho de afiliarse a una cámara puesto que no perciben beneficios concretos de dicha afiliación y por el contrario resulta onerosa.

Las alianzas entre empresas competidoras todavía no se evidencian, al parecer en este sentido las empresas se sienten desconfiadas a tratar en conjunto con los rivales de mercado productos o servicios que puedan beneficiarlos a ambos.

### Percepción del concepto de innovación y el rol jugado por el capital relacional

Finalmente a objeto de consultar a las pequeñas empresas de la ciudad de Sucre su percepción acerca de la innovación y el papel que juega el establecimiento de un capital relacional, estas fueron las respuestas:

**Tabla 19.14** Percepción de las empresas respecto a la innovación y su promoción a partir de la conformación de un capital relacional

N°	Concepto de innovación	Se logra gracias a ...	Importancia de clientes/proveedores
1	Primordial	La experiencia y desarrollo tecnológico	Necesario para mantener su liderazgo
2	Avanzar con las exigencias del mercado	La identificación en diferentes sectores	Un pilar de la estructura de funcionamiento
3	Una dinámica de cambio	Los clientes	Valiosos
4	No responde	No responde	No responde
5	Perfeccionamiento / progreso	Creatividad y trabajo comprometido	De vital importancia
6	Mejorar constantemente	Adquisición de insumos agrícolas de mejor calidad	Cercano y confiable
7	Tecnología	La economía	Bueno
8	Buscar productos de bien	Apoyo de información	Bueno

9	No responde	No responde	No responde
10	Importante	Planificación	Importante
11	Mejores productos y servicios para una mejor satisfacción	Nueva tecnología y globalización	Muy buena
12	Desarrollar nuevas tecnologías	Las inversiones logradas por la misma empresa	Constante
13	Meta primordial	Capacidad tecnológica	Más cercana
14	Estar siempre actualizados	Investigaciones	Lo primordial
15	Un proceso	Desarrollo	Muy normado
16	No responde	No responde	No responde
17	Ofrecer equipo de última tecnología	Eficiencia trabajo en equipo	Importante para lograr nuestros objetivos
18	No responde	No responde	No responde
19	Tecnología	Los productos que se ofrece	Mercado
20	Lo desconocido para la competencia	Desarrollo y logro de objetivos	Parte fundamental de la innovación
21	Mejora constante en los modelos de negocio	Cambios organizacionales tecnológicos, misión y visión	El que debe motivar impulsar y alimentar estos cambios
22	Tecnología	Una gran inversión	Necesario para mantener su liderazgo
23	Mejoras en procesos	Una capacitación permanente	Muy importante
24	Hacer de manera diferente para mejorar	Arduo trabajo en i y d	Fundamental
25	Estar por delante de la competencia	Contacto con otras empresas	Bueno
26	Mejora constante	Controles y mediciones constantes	L a variable principal
27	Ampliar y mejorar el servicio	Los recursos humanos y la tecnología	Muy importante

Como se aprecia del total de respuestas obtenidas, para un 41% de las empresas, el concepto de innovación está ligado a realizar mejoras continuas, alude por tanto a la dinamicidad que debe tener toda empresa en el mercado en el que se desenvuelve.

Así mismo, el concepto de innovación para un 18,5% de las empresas va unido a la tecnología, pero como señalan Boldrini J.C. et Chéné (2011) la innovación en la gran mayoría de los casos supera al componente tecnológico.

#### 19.4 Discusión

Hemos demostrado de forma empírica que el hecho de establecer relaciones, alianzas con actores del entorno en el que está inserta la empresa repercute de forma favorable sobre los procesos de innovación de las pequeñas empresas de ciudad de Sucre, según propusieron Dyer et Sigth (1998).

Las empresas consideran importante y fundamental el hecho de generar procesos de innovación pero prefieren gestarlos de forma interna, la desconfianza respecto a la fuga de conocimientos, capacidades e incluso recursos humanos puede ser un factor para esta desconfianza. Pese a que las empresas objeto de estudio no forman parte de mercados altamente competitivos como es el caso el de por ejemplo los High Tech, en los que la protección de patentes y la propia actividad se encuentra altamente regulada.

Pese a que las alianzas se inclinan más a favor de alianzas con proveedores (es decir, hacia atrás de la cadena de valor) éstas parecen no tener una incidencia importante en los procesos de innovación de las empresas, dado a que en su mayoría estas todavía encaminan sus procesos de forma independiente.

El sector institucional, como el caso de la Federación de empresarios privados de Chuquisaca sirven de portavoces de necesidades, la gestación de solución a problemas del sector se realiza intra-cámaras integradoras por sector.

### **Limitaciones y futuras investigaciones**

El presente se encuentra sujeto a varias limitaciones de análisis de conceptos que por limitaciones de tiempo no se lograron efectivizar. No se considera por ejemplo la capacidad de absorción de las firmas, aquella habilidad que le permita a la empresa aplicar (Cohen et Levinthal, 1990), internalizar (Nonaka, 1994) y desarrollar conocimientos adquiridos fuera de la empresa.

Tampoco se ha considerado la estructura de cada empresa, aspecto determinante para la puesta en marcha de nuevos procesos de innovación. Estos conceptos sin duda puede ser objeto de estudio de futuras investigaciones.

### **19.5 Conclusiones**

- Las pequeñas empresas de la ciudad de Sucre están conformadas sobre todo por el sector de servicios, compuestas de entre 10 a 15 empleados y en su mayoría con una vigencia de entre 10 y 17 años en el mercado.
- El capital relacional está conformado por la relación que existe entre la empresa, sus proveedores, sus principales competidores y el sector institucional en el que está inserta.
- Existen empresas que se consideran innovadoras, por cuanto consideran que han alcanzado logros de innovación: sus procesos de innovación superan al de su competidor más cercano, tienen imagen institucional gracias a este aspecto y ello ha contribuido a que manejen una importante cartera de clientes.
- Las pequeñas empresas de la ciudad de Sucre consideran importante, primordial desarrollar procesos de innovación, pero muchas la asocian únicamente a procesos de introducción de nuevas tecnologías.
- Las empresas innovan pero en su mayoría lo hacen de forma interna sin la colaboración o relación con su entorno: especialmente con sus competidores.

- Existe una relación positiva entre el establecimiento de un capital relacional y los procesos de innovación de las pequeñas empresas de la ciudad de Sucre, sin embargo únicamente un 37% de esta innovación resulta gracias a la conformación de alianza a lo largo y fuera de la cadena de valor. Futuras investigación pueden analizar como potenciar estas alianzas para lograr un incremento de esta relación.

## **19.6 Agradecimientos**

Los investigadores agradecen a la Dirección de Investigación Ciencia y Tecnología (DICYT) de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca por el apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

## 19.7 Referencias

- Amidon Debra M. (2001), *Innovation et Management des Connaissances*, Coloquio. Editions d'organisation, pp. 1-3.
- Barreto Bernal Patricia Carolina (2010), *Innovación y Administración: Conocimiento Explícito e Implícito en las Prácticas Administrativas*, Revista Electrónica Forum Doctoral N° 2. Enero – Junio/2010.ISSN: 2027.
- Boldrini J.C. et Chéné (2011), *L'innovation des entreprises artisanales*. Revue français de gestion, 2011/4 n°213, pp. 25-41.
- Bouchard, Camil, avec la contribution du Groupe de travail sur l'innovation sociale, (1999): *Recherche en sciences humaines et sociales et innovations sociales. Contribution à une politique de l'immatériel*. Conseil québécois de la recherche sociale (CQRS).
- Broustail, J. Fréry, F. (1993). *Le management stratégique de l'innovation*. Éditions Dalloz. Paris.
- Brulhart Franck (2005). *Expérience du partenariat, expérience du partenaire, connivence interpersonnelle : quel impact sur la réussite du partenariat vertical ?*. M@n@gement, Vol. 8, No. 4, 2005, pp.167-191.
- Dyer y Singh (1998), *The relational view: cooperative Strategy and sources of Interorganizational competitive Advantage*, Academy o/ Management review 1998, Vol. 23, No. 4, pp. 660-679.
- Géniaux Isabelle y Sylvie Mira-Bonnardel (2010), *Le réseau d'entreprises : forme d'organisation aboutie ou transitoire*. Revista française de Gestion, 2010/1 N° 65, pp. 129-144.
- Godin, B. (2004). *L'organisation innovante: vers des indicateurs appropriés*: Congrès annuel ACFAS-2004. Québec.
- Lefaix-durand A., Poulin D., Beauregard R. et Kozak R. (2006), *Relations inter-organisationnelles et création de valeur. Synthèse et perspectives*, Revue française de gestion 2006/5, N° 164, pp. 205-227.
- Martin de Castro G., Alama Salazar, E.M., Lopez Sáez, P. y Navas López, J.E. (2009). *El capital relacional como fuente de innovación tecnológica*. Innovar, 19 (35), pp. 119-132.
- Noailles Patrice, (2011)« De l'innovation à l'innovateur Pour une approche structuraliste de l'innovation » ,*Revue des Sciences de Gestion*, N° 247-248, pp. 13-28.
- OCDE- Eurostat (2005). "Oslo Manual: Proposed Guidelines for collecting and interpreting Technological Innovation Data". Paris. Versión en español en la sala de lectura de la OEI.
- Pavón Morote, J. e Hidalgo Nuchera, A.: "Gestión e innovación. Un enfoque estratégico". Pirámide, Madrid, 1997.
- Porter, Michael (1999). "La ventaja competitiva de las naciones", en *Ser Competitivo: Nuevas aportaciones y conclusiones*. Ediciones Deusto. Bilbao.



Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press (Traducción al castellano, Fondo de Cultura Económica, México, 1957).

Schumpeter, J. A. (1947). The Creative Response in Economic History. *Journal of Economic History*, vol 7, pp. 149-159.

Van Den Abeele Maryannick (2010). *Le réseau d'échanges réciproques de savoirs, une innovation à La Poste Courier*, *Le journal de l'école de Paris du management*, 2010/2 N°82, pp. 29-36.

Wesley M. Cohen; Daniel A. Levinthal (1990). Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation, *Revista Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, No. 1, Special Issue: Technology, Organizations, and Innovation. (Mar., 1990), pp. 128-152.

[www.produccion.gob.bo/vmpe](http://www.produccion.gob.bo/vmpe) Fecha de Consulta: 9/09/12

## **Produccion del maiz, riesgos y sus respectivos usos “Caso de estudio comunidades: La Capilla, Despensas y Palmarcito”**

Edwin Cabrita Cruz, Cristian Calderón Collazos y Jorge Alberto Semo Moreno..

E. Cabrita, C. calderón y J. Semo

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.  
ed\_mat@hotmail.com

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.

## **Abstract**

Peasants of Palmarcito communities and pantries have strategies that allow them to cope productive climate risks agro ecologies own header area chaco Chuquisaca, enabling them to respond in some way to the ongoing climate change experienced by the planet. Production strategies are built on the basis of a system of access to the resource (land). Access to this resource is possible within the community, which has its own regulatory framework in this area that ensures the right conditions to develop these strategies, a large percentage of community members and a significant proportion have their land individually titillation .

The villagers cultivate corn whole which is aimed at raising pigs, being his main source of income and main source of wealth generation in families.

Corn along the whole production cycle is at risk, in the present study identified three stages in the life cycle of corn, in each stage the risk is manifested differently, which greatly impairs to producers of corn and finally the corn to be aimed at raising pigs also carries risks both in price in sowing and in the process of raising the pigs, they can be affected by certain diseases, as well as by lack of food at certain times of year. Some production strategies applied by community may be correct, which would need to be stimulated by policies of different agencies, which should not only aim at strengthening markets.

## **20.1 Introducción**

El presente documento es una propuesta de aplicación de diferentes teorías que nos permitan comprender con precisión la realidad de las comunidades en estudio, que a su vez está orientada a conocer e investigar las diferentes relaciones que existe entre productores y el destino final del maíz.

Palmarcito y Despensas son comunidades del municipio de Monteagudo, Departamento de Chuquisaca, dichas comunidades tienen un alto potencial productivo de maíz, siendo esta la principal actividad económica que tiene mayor incidencia en los ingresos de las familias.

El trabajo de investigación comenzará analizando la participación del campesino de la zona, como ofertante y demandante en el mercado, resultado de la necesidad de obtener ingresos para satisfacer sus necesidades más urgentes, comprando bienes y servicios, por su propia estrategia de reproducción familiar, acumulación de riqueza y las estrategias que los campesinos utilizan para hacer frente a los riesgos que afectan la producción del maíz.

El maíz presenta una problemática tan compleja como ningún otro producto de los que conforman el patrón alimentario de las comunidades en estudio, no sólo por su predominio en la dieta, sino también por los problemas de producción, la forma de organización del mercado y el predominio del autoconsumo.

La problemática del maíz es entendida como el resultado de la progresiva pérdida de la capacidad productiva y el consecuente empobrecimiento de los productores del grano cuando estos no son favorecidos por los precios ya sea del maíz o en este caso de los chanchos que ellos crían.

En capítulos posteriores se analizará las diferentes teorías y enfoques que explican la forma de cómo funciona la economía campesina, en base a diferentes concepciones de autores que históricamente se ocuparon del tema.

## 20. 2. Antecedentes

El Maíz: “este cereal es originario de América. Los conquistadores Europeos del siglo XVI encontraron vastos cultivos de esta gramínea en las tres Américas, los principales agentes de difusión por el resto del mundo fueron los colonizadores españoles y portugueses [...]. En ninguna parte de este continente se a encontrado el maíz en estado silvestre, hoy se cultiva en todo el mundo y se adapta a cualquier terreno agrícola” (González M. 2006:27)

En nuestro país se cultiva en el altiplano, valles y en las llanuras tropicales diferentes variedades de maíz, dentro de los cuales existen variedades de maíz duro y blando cada uno es destinado para usos diferentes, el blando se consume en (choclo) y las variedades duras, generalmente se utiliza para elaborar harina y alimentos balanceados para los animales. Antes de la llegada de los españoles el maíz ya era uno de los principales cultivos de los habitantes de lo que hoy es nuestro país, en 1521 los Españoles tomaron contacto con los Guaraníes entonces encontraron maíz en todas partes.

En San Juan del Piraí la mayor parte de los pobladores utilizan el maíz par criar ganado porcino o cerdos (sus domésticos) y vacunos o bovinos (bos taurus). En la cría de chanchos la provincia Hernando Siles sobresale a nivel departamental “la ciudad de Monteagudo capital de la provincia Hernando Siles, fue elegida en 1975 como sede del proyecto denominado Fomento a la Ganadería Porcina (FGP), auspiciado por el BID, esta ciudad se encuentra a 60 km. de la zona de estudio [...]. Al cumplirse las dos primeras fases del proyecto único de este tipo en le país el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), decidió extender el programa a los departamentos de Santa Cruz y Tarija con la denominación de Programa Nacional Porcino, que fuera de la cría y producción de cerdos también impulsaba la diversificación de cultivos tanto para alimento de los animales (maíz, soya) y otros que también generan ingresos a los porcinocultores (ají, maní, cítricos)”. (González M. 2006:57)

Otros comunarios crían ganado vacuno, el ganado criollo es el que más se cría en esta zona, aunque ya existe una gran mezcla con otras razas dentro de los diferentes hatos ganaderos, para mejorar la alimentación del ganado se utiliza el maíz, el ganado criollo tiene grandes cualidades con solo mejorar su alimentación y manejo se convierte fácilmente en excelente productor de carne y leche, y se adapta a las diferentes condiciones climáticas desde el chaco ardiente y seco donde la hierba cede el paso al matorral espinoso, hasta los 4000 msnm.

Esta zona provee de ganado al mercado desde muchos años atrás, pero el maíz fue comercializado en el mercado recién desde la década de los 90, eso no quiere decir que antes no se producía, lo que ocurre es que no existía carretera para sacar la producción de maíz, razón por la cual solo se utilizaba para criar ganados y para el trueque.

Aunque el trueque no era muy importante solo lo realizaban algunos comunarios, que tenían medios de transporte, para ello se requería de caballos y mulas, el trueque estaba limitado a unas cuantas personas que lo hacían no solo con el fin de intercambiar productos si no también con el fin de obtener ingresos monetarios vendiendo trago cañazo, este era muy requerido y esperado todos los años por los vivientes del municipio de Azurduy, es decir en el fondo el tema era mas con fines mercantilistas y los que no se dedicaban a esto tenían que esperar a que llegue algún viajero desde Azurduy para poder conseguir productos traídos desde estos lugares y poder vender sus productos que estos como lugareños producían.

Actualmente estas formas de convivencia e intercambio ya no se realizan, desaparecieron por completo con el constante mejoramiento de las carreteras a las diferentes comunidades, ya no es necesario caminar por que todos estos productos llegan de otras partes en camiones.

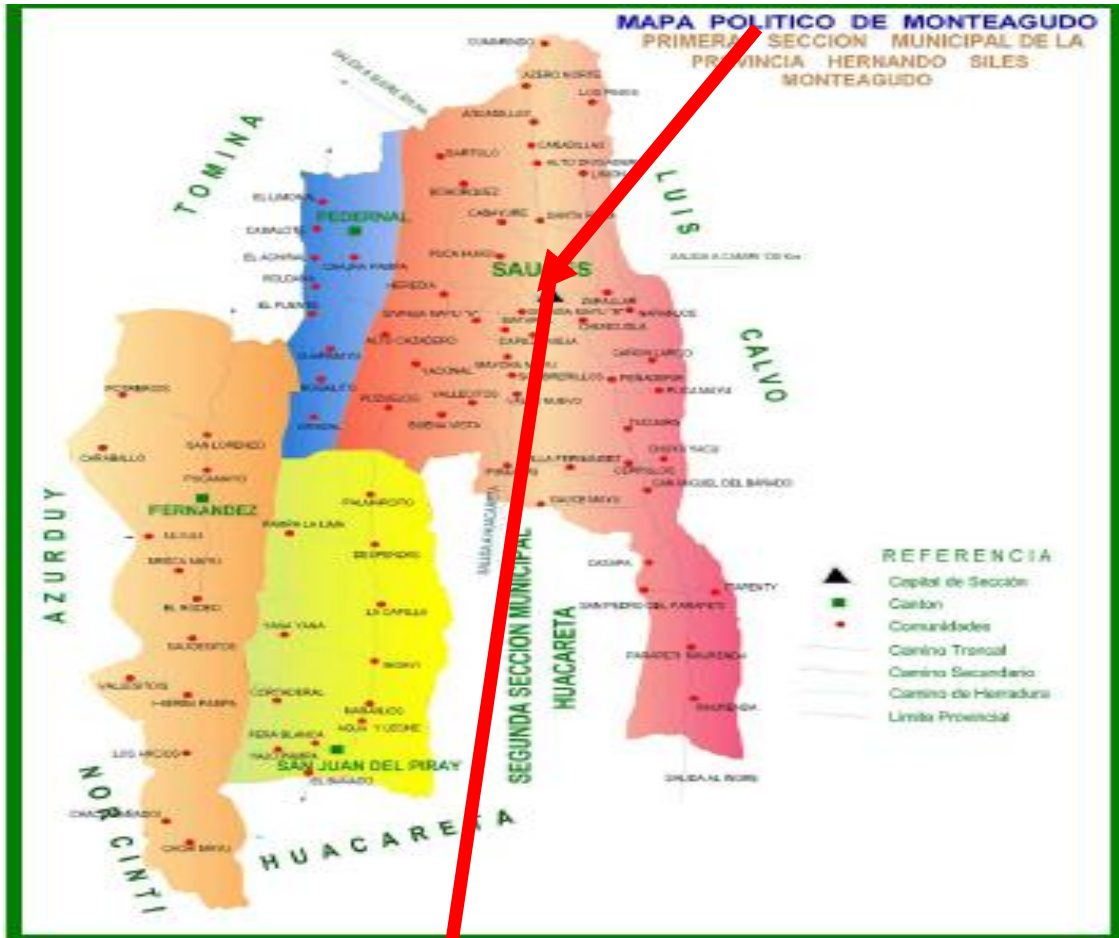
Actualmente el Cantón San Juan del Pirai todavía no tiene una carretera en buenas condiciones, no tiene electricidad, tampoco hay proyectos de apoyo a la producción del maíz, ni en la ganadería, si bien hubo intentos de ayuda por algunas instituciones, sin llegar a tener resultados concretos. A pesar de ello hay un gran avance en la tecnificación de la producción y en la cría de ganados, donde algunos comunarios ya tienen pequeñas cabañas, con molinos a gasolina y utilizan alimentos balanceados para criar chanchos, lo mismo ocurre con el ganado mayor muchos comunarios empiezan a mejorar su ganado para carne, no tanto a si para leche debido a las dificultades que se tiene en este sector para dedicarse a la lechería. La mayoría de los comunarios todavía no cuenta con pastizales recién están en ese proceso de plantación de pasto.

## **20.3 Materiales y métodos**

### **20.3.1 Ubicación del las comunidades en estudio:**

Figura 20.1. Mapa político de Chuquisaca – Monteagudo





## **Histórico-Lógico**

Para iniciar con esta investigación y proceder a la estructura de la misma se recurrirá a la obtención de datos de los últimos 15 años teniendo como resultado una información real que permite tener un conocimiento lógico de los hechos.

## **Método Analítico – Sintético**

Estos métodos nos permitirán hacer un completo análisis de cada una de las partes del tema de investigación permitiendo identificar los diferentes componentes involucrados.

Una vez realizada la obtención de datos se hará un análisis completo de cada una de las partes y variables que tomara la investigación esto permitirá identificar los diferentes actores y componentes involucrados.

## **Inductivo-Deductivo**

En la presente investigación se tomaran en cuenta análisis de datos particulares para llegar a conclusiones generales y viceversa. Teniendo como resultado análisis más complejos que nos permiten hacer una correcta interpretación de la información.

## **Diseño de Técnicas e instrumentos de Recolección de Información en el trabajo de campo.**

### **La Observación Participante.**

En este caso para comenzar nos plantearemos las siguientes preguntas **¿Qué observar? ¿Donde? ¿Cómo?** esta observación no es asumida formalmente como técnica importante para el trabajo de investigación, pero es necesaria para dar un primer paso antes de utilizar las otras técnicas que son mas puntuales, para la recolección de información se procederá participando de las diferentes actividades de la comunidad, es decir haciendo lo que ellos hacen, de esta forma poder anotar todo lo que ellos dicen y hacen, en un cuaderno de notas de campo, la información obtenida se utilizará, con el fin de complementar las entrevistas y la encuesta.

## **Entrevista**

### **Entrevista Informal**

Esta técnica será aplicado a cualquier persona, en cualquier lugar, a personas que pertenezcan a las comunidades en estudio, para dicha entrevista se comenzara hablando de cualquier tema y a lo largo de la conversación ir desviando la charla hacia el tema a estudiar para obtener una amplia información sobre el tema en cuestión con preguntas abiertas generalmente referidas a la producción y utilización del maíz, también habrán preguntas sobre las costumbres, vivencias etc.



## **Informantes clave**

En este caso se los considerara informantes clave a cualquier persona que este dispuesta a dar información que no necesariamente son aquellos que ocuparon u ocupan cargos, si no, son personas que saben sobre el tema en cuestión, tienen que tener habilidad verbal necesaria para transmitir información, tener una gran capacidad de expresión y que están dispuestos a hablar con el investigador.

## **Encuesta**

Este instrumento por ser un procedimiento estandarizado para recabar información (oral o escrita), se aplicara mediante un cuestionario a los comunarios, donde cada sujeto encuestado dará diferentes respuestas que pueden o no reflejar la realidad del nuestro tema a investigar de modo que se pueda recoger información de forma estructurada, las respuestas se agruparan y cuantificaran para examinarlas posteriormente mediante técnicas estadísticas, donde la confiabilidad dependerá, del error de muestra, diseño del cuestionario y sobre todo del trabajo de campo.

## **Método Estadístico**

### **Presentación de Información cuantitativa**

Tomando en cuenta el tamaño de la muestra de la población entrevistada y encuestada, los datos se presentaran de forma resumida elaborando tablas y graficas que nos permitan mostrar las características representativas del tema a estudiar.

### **Análisis descriptivo de los datos**

Una vez construidas las tablas y graficas nos permitirán hacer una primera revisión general de algunos aspectos más sobresalientes dentro de la investigación, pero aquí también necesitamos hacer una descripción de los datos, mediante las distintas medidas de carácter descriptivo.

## **20.4 Resultados y discusión**

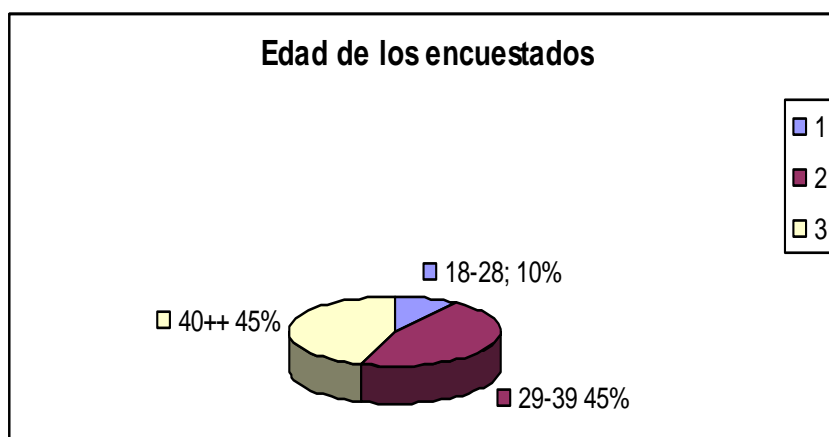
### **Cultivo del maíz en Bolivia**

El maíz (Nombre científico *Zea mays*, Familia gramíneas, género, *zeas*) un cultivo muy remoto de unos 7,000 años de antigüedad y se cultivaba por las zonas de México y América central. Hoy día su cultivo está muy difundido por todo el resto de países y en especial en toda Europa donde ocupa una posición muy elevada. Estados Unidos de Norteamérica es otro de los países que destaca por su alta concentración en el cultivo de maíz. Su origen no está muy claro pero se considera que pertenece a un cultivo de la zona de México, pues sus hallazgos más antiguos se encontraron allí, aunque también estudios realizados por Ibarra Grasso dicen que el maíz tiene su origen en el oriente Boliviano parte de Brasil y Paraguay.

Cada variedad de maíz tiene su propia peculiaridad, antes de efectuar la siembra se seleccionan aquellas semillas resistentes a enfermedades y plagas. Se siembra a una profundidad de 5cm. La siembra se puede realizar en los chacos con azadón, también a golpes con la matraca, o en surcos. En chacos la separación de las líneas de 0.8 a 1 m entre una línea y otra y la separación entre los golpes es entre 60 a 80 cm. Cantidad de semilla: de 30 a 35 kg por una hectárea. Sistema surcos a 50 cm entre una línea y otra, dos semilla cada 50 cm o una semilla cada 25 cm.

A continuación se muestran algunos resultados de las encuestas realizadas en las comunidades de palmarcito y despensas.

**Figura 20.2** Edad de los encuestados



En este caso se realizó las encuestas a personas que conforman una familia entre los cuales el 10% se encuentran entre una edad comprendida entre 18-28 años muy jóvenes, muchos de estos son recién casados, aunque la mayoría vive como concubinos, un elevado porcentaje de estos aun no cuentan con terrenos propios, todos viven en terrenos de sus padres o de sus suegros, por otro lado son los que mayormente migran a otras regiones del país en busca de mejores condiciones de vida, por lo que muchas de estas familias se encuentran en edad de trabajo y pueden adaptarse en cualquier lugar, y tienen la capacidad de realizar cualquier trabajo.

Estas familias también estarían bien quedándose en su lugar de origen ya que esta zona es muy productiva, pero no tienen muchas oportunidades de acumulación de riqueza, ellos encuentran mejores condiciones de vida, ya sea en Santa Cruz, como también en la hermana República de la Argentina.

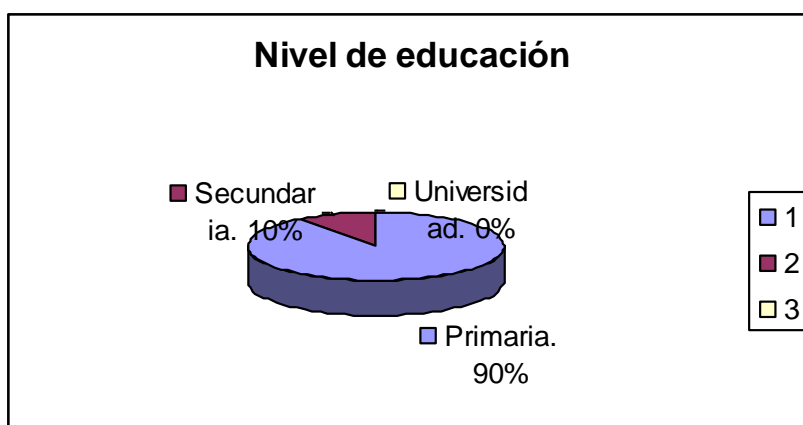
Todos estos migrantes al salir de sus comunidades, se van con la ilusión de encontrar mejores condiciones, de vida en un corto plazo, a la mayoría de estos siempre les va bien, por lo que muchos, pasan de simples agricultores a convertirse en transportistas, obreros urbanos en diferentes oficios, albañiles, etc.

Una de las características de los migrantes jóvenes es que siempre se quedan a vivir en los lugares donde estos van a trabajar, solo regresan a su lugar de origen en épocas de fiestas o a fin de año, con el propósito de quedarse unos días o unas semanas para estar junto a sus familiares y amigos.

Las personas que están en la edad comprendida entre 29-39 años son las que mayor estabilidad tienen, muy pocos son los que salen de las comunidades si lo hacen es por que todos sus familiares están en otros lugares y ellos se sienten solos, y con el propósito de re-encontrarse con sus familiares salen de sus lugares de origen, pero estos ya no están en condiciones de adaptarse a cualquier lugar por lo que son los que mas sufren, por diferentes razones.

Las personas mayores a 40 años son las que realmente permanecen en las comunidades y son las que tienen una familia bien formada, tienen una estabilidad económica, logran acumular riqueza, generalmente su riqueza esta basada en la cantidad de ganado, bovino y porcino que tienen y venden todos los años.

**Figura 20.3** nivel de educacion



A demás las familias que logran acumular riqueza son las que tienen sus casas en mejores condiciones, tienen algunas maquinarias como ser motosierras, molinos de maíz, etc.

La enorme desventaja que los campesinos de la zona tienen es que el 90% de los vivientes ahí no logra terminar la primaria, el 10% logro realizar algún curso de nivel secundario, esta es una enorme falencia debido a que el saber contar es muy necesario porque el principal producto de comercialización que es el chanco se vende en Kgs. A precios que generalmente no son exactos, es decir que tienen decimales, y el utilizar una calculadora es de vital importancia, a demás de ser la venta de chanco la única fuente de ingresos se constituye en el principal medio que da origen a la acumulación de riqueza, en las familias productoras, cabe recordar que hay una total subsunción formal de la principal mercancía generadora de riqueza, al sector intermediario que generalmente no pertenecen a las comunidades, estos son los mas beneficiados, por que tienen un gran poder de negociación frente al los campesinos productores, es este sector el que mayor riqueza acumula con el trabajo de la gente, que no tiene ningún poder de decisión, en el momento de vender su producto, solo llega a tener algún poder cuando hay escasez de chancos, es entonces cuando los productores pueden fijar algún precio pero no con total independendia, sino siempre subordinado formalmente al sector capitalista que tiene capital monetario para comprar chancos.

El valor que pagan los intermediarios, es el valor que como dice Marx se auto valoriza sirve para generar mayor riqueza y dar paso a una acumulación capitalista, “Así como la reproducción simple reproduce continuamente la relación capitalista misma, capitalistas por un lado, asalariados por la otra, la reproducción en escala ampliada, o sea la acumulación, reproduce la relación capitalista en escala ampliada más capitalistas o capitalistas más grandes en este polo, más asalariados en aquél” (Marx, 1967:761)

Cierta acumulación de capital en manos de productores individuales de mercancías constituye, pues, el supuesto del modo de producción específicamente capitalista.

Por tanto, con la acumulación del capital crece en mayor o menor medida el número de los capitalistas. Dos puntos caracterizan este tipo de concentración que se funda directamente en la acumulación o, más bien, es idéntica a ésta. **Primero:** el grado de incremento de la riqueza social limita, bajo condiciones en lo demás iguales, la concentración creciente de los medios sociales de producción en las manos de capitalistas individuales. **Segundo:** la parte del capital social radicada en cada esfera particular de la producción está dividida entre numerosos capitalistas que se contraponen recíprocamente como productores independientes de mercancías y compiten entre sí...La concentración de los capitales, o el proceso de su atracción, se vuelven más intensos en la proporción en que, con la acumulación, se desarrolla el modo específicamente capitalista de producción. (Marx, 1967:775-778).

"La primera condición de la acumulación consiste en que el capitalista haya conseguido vender sus mercancías y reconvertir en capital la mayor parte del dinero así obtenido. En lo que sigue, damos siempre por supuesto que el capital recorre de manera normal su proceso de circulación” (Marx, 1967:778). “El método e instrumento privilegiado en este proceso de acumulación lo constituye el desarrollo de la productividad del trabajo. Para elevar la tasa de acumulación es preciso incrementar la fuerza productiva del trabajo social” (Echeverría, 2011; 664)

El proceso de intercambio se lleva a cabo, pues, a través del siguiente cambio de forma: mercancía-dinero-mercancía  $M - D - M$ , en lo que concierne a su contenido material, el movimiento  $M - M$  es un intercambio de mercancía por mercancía, metabolismo del trabajo social, en cuyo resultado se extingue el proceso mismo. Se distinguen dos fases contrapuestas. En la primera de éstas,  $D - M$ , compra, el dinero se transforma en mercancía. En la segunda fase,  $M - D$ , venta, la mercancía se reconvierte en dinero. (Marx, 1967:178-182).

Hemos visto cómo el dinero se transforma en capital; cómo mediante el capital se produce plus valor y del plus valor se obtiene más capital. Con todo, la acumulación del capital presupone el plusvalor, el plusvalor la producción capitalista, y ésta la preexistencia de masas de capital relativamente grandes en manos de los productores de mercancías. Todo el proceso, pues, parece suponer [MARXISMO SIENTIFICO/BIBLIOTECAMARXISTA/MarxEngels/capital1/24.htm](http://www.marxists.org/espanol/marx-engels/capital1/24.htm) - fn1#fn1una acumulación "originaria" previa a la acumulación capitalista (Marx, 1967:129).

“En este sentido, la formación de excedentes económicos se relaciona directamente con la inserción del productor agrícola en la economía de mercado, es decir en una Economía Mercantil, que aparece después del modo de producción feudal” (Orlandini et al., 1999:25).

El 100% de las familias cultivan maíz, el cual casi en su totalidad es destinado a la cría de chanchos, la estructura económica de estas comunidades, básicamente se caracteriza por el uso del suelo para la producción agrícola (maíz, maní, ají, papa, cítricos), ganadería bovina y porcina en pleno desarrollo. La agricultura y ganadería varían en intensidad y nivel tecnológico de acuerdo a la posición geográfica en las cuales están ubicadas las propiedades de los campesinos y los que están cercanos a la vinculación caminera hacia los mercados de consumo.

El 91% de las familias consumen maíz diariamente y el 9% lo hace cada dos o tres días, cada familia utiliza el maíz de diferente manera y de acuerdo a la época en la que se quiera analizar, generalmente el maíz se lo utiliza para mote, chicha, pelado y principalmente en la época de choclo en tamales o humintas, el consumo promedio diario por familia es de 0.95 kgs.

**Figura 20.4** Tenencia de terrenos titulo individual



En general, el uso de los suelos en el entorno de las comunidades concentradas o las viviendas familiares es intenso, existe sobre pastoreo y compactación de suelos, degradación del monte por la tala de árboles maderables.

Las tierras de la comunidad comprenden a las áreas forestales y de pastoreo en razón de que ambos componen el sistema silvopastoril que alimenta al ganado.

El promedio de los suelos comunales con titulación individual es de 41.04 hectáreas por familia aquí no están incluidas las áreas comunales debido a que no es posible saber que superficie le corresponde a cada familia, se calcula que mas de la mitad de la superficie de ambas comunidades pertenecen a un área comunal es cual esta delimitado de acuerdo a costumbres y entendimientos entre los dueños de los predios para su uso en la actividad agrícola y para la ganadería no hay limites en cuanto a su uso ya que cada familia puede pastar su ganado a lo largo de la superficie.

Las tierras de pastoreo y montes son comunes, ésta es una de las razones para que la crianza del ganado (vacuno, porcino, etc.) sea extensiva.

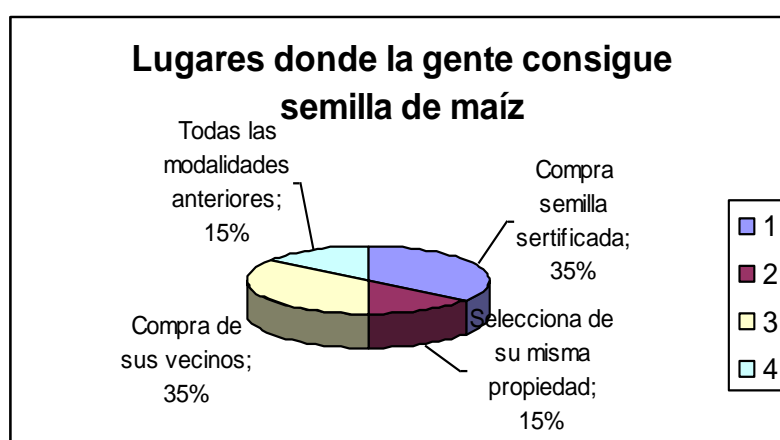
Las unidades agrícolas pequeñas, abarcan únicamente las parcelas cultivadas del solar familiar y su producción logrará ubicar a la familia en un nivel dentro de la estructura social de la comunidad en comparación a las unidades agrícolas medianas y grandes, pertenecientes a hacendados que poseen mayor superficie de pastizales y montes, que les da poder económico a sus propietarios y un estatus privilegiado dentro su estructura social.

El origen de la propiedad que poseen los pobladores proviene de la asignación que se hizo el año 1952 con la Ley de Reforma Agraria, en algunos casos provienen de la herencia de antepasados, en muy pocos casos la propiedad viene de adquisición por lo general solo entran por compras los que vienen de otras comunidades.

En la actualidad el crecimiento vegetativo de las familias está determinando una asignación menor de tierras vía dotación a nuevas familias que se conforman a partir de matrimonios entre comunarios.

El calendario agrícola está determinado por el régimen climático, con dos limitantes vitales que condicionan la producción y productividad de los cultivos. Las heladas que se presentan en los meses de mayo, junio, julio, agosto y la carencia de lluvias en los meses de septiembre a diciembre. Estos factores de desencadenamiento aleatorio determinan un régimen agrícola estacional e impiden obtener más cosechas en una misma campaña agrícola.

**Figura 20.5** Lugares donde la gente consigue semillas de maíz

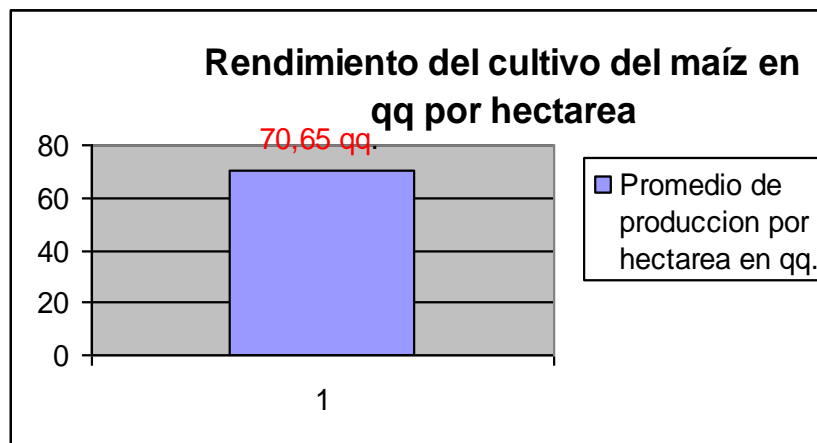


Para las siembras la gente consigue de diferentes formas, la semilla un 35% de los encuestados compra semilla certificada de la ciudad de Monteagudo, un 15% selecciona la pepa de su misma propiedad solo realiza algunos cambios de lugar para sembrar su producción del chaco selecciona para sembrarlo en pampas o barbechos, de las pampas lo trasladan a los chacos, ellos manifiestan que esta estrategia es adecuada por que la producción es casi igual a la de la semilla certificada, mientras que un 35% de los productores compra semilla de sus vecinos que viven al otro lado del río también resulta ser una buena estrategia el intercambiar pepa de la una banda del río a la otra y finalmente un 15% de los comunarios realiza las tres anteriores estrategias, es decir que de cada modalidad utilizan un poco.

En estas condiciones la producción promedio del maíz es de 70.65 qq. Por hectárea tomando

en cuenta chacos y pampas, lo cual significa que hay terrenos que producen entre 50 qq hasta otros que producen entre 90 a 100 qq.

**Figura 20.6** Rendimiento del cultivo del maíz en qq por hectárea.



En el caso de la venta del maíz se puede obtener los siguientes ingresos por hectárea de terreno cultivado, suponiendo que el maíz se vende en la ciudad de Monteagudo, a precios de mercado, el comportamiento del precio es muy turbulento por lo que existen épocas en las que el ingreso que se muestra en la siguiente tabla, puede disminuir notablemente o duplicarse.

**Tabla 20.1** cultivo tradicional en chacos ubicados a 5 km. de la carretera valorado en bs.

<b>Cultivo tradicional en chacos ubicados a 5 km. De la carretera valorado en bs.</b>												
Producto	Costos de producción / ha							Rendimiento				
	Se milla	Preparación del terreno	Sie mbr a	Labores culturales	Cos echa	Trans porte	To tal	Rendimiento prom. Qq/ha	C/u qq. Bs.	Rendimiento promedio qq/ha en bs.	Utilida d total	
Maíz duro	60	400	150	300	650	1100	2660	70,65	50	3532,5	872,5	
<b>Cultivo tradicional en pampas ubicadas al lado de la carretera valorado en bs.</b>												
Producto	Costos de producción / ha							Rendimiento				
	Se milla	Preparación del terreno	Sie mbr a	Labores culturales	Cos echa	Trans porte	To tal	Rendimiento prom. Qq/ha	C/u qq. Bs.	Rendimiento promedio qq/ha en bs.	Utilida d total	
Maíz duro	60	350	250	500	450	800	2410	70,65	50	3532,5	1122,5	

El nivel de ingreso por la venta del maíz es relativamente bajo por lo que la gente prefiere criar chanchos, el cual según testimonios de los propios comunarios sería más rentable.

## Discusión:

Los riesgos en la producción del maíz están presentes desde el momento en que el productor pone la semilla en la tierra, entre los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre son las temporadas de siembra, uno de los factores climáticos mas desfavorables en esta época es la sequía, los productores esperan que haya una lluvia para sembrarlo, ocurre que después de esa lluvia muchas veces deja de llover, en estos casos los comunarios no son expertos para predecir el tiempo, piensan que seguirá lloviendo, siembran nace el maíz pero, pero una sequía aniquila todo el maíz recién nacido, especialmente en terrenos arenosos y muchas veces ni siquiera nace por la sequía, cuando el terreno esta muy seco aparece un pequeño gusano que empieza a comer el maíz desde la raíz hasta el tallo, muchas veces los campesino tienen que volver a sembrar de nuevo el maíz, lo cual les causa un daño económico muy grande tanto en semillas como en mano de obra, estos son algunos factores que inciden en épocas de siembra.

En épocas de crecimiento y llenado del choclo, entre los riesgos climáticos mas perjudiciales, están la sequía, el viento y la tormenta por otro lado esta el factor de manejo mano de obra en épocas de deshierbe, esta es una de las etapas mas importantes en las que se debe cuidar mas al maíz de todo peligro....”El interés de analizar el curso del crecimiento de un cultivo a través de la variación de su peso y de la partición de materia seca entre sus distintos órganos, a lo largo del mismo, radica en que, mientras los primero describe el comportamiento del proceso de producción considerado en su conjunto, lo segundo permite indagar acerca de la estrategia puesta en juego para determinar el número de estructuras reproductivas y el llenado efectivo de los órganos de cosecha” (Andrade et al., 1996 en Maturano:2002:9)...”Los índices de crecimiento son una buena medida para comparar el efecto de factores ambientales y nutricionales en el crecimiento del cultivo de maíz” (Radford, 1967; Hunt, 1982 en Maturano: 2002:9)

Al ser una de las etapas mas importantes en el ciclo de producción del maíz es necesario analizar algunos factores que hacen que el maíz crezca con mayor rapidez, entre estos el mas importante, es el nivel de nutrientes que tenga el suelo, ya sea en chacos o en barbechos, la capacidad de infiltración del agua en el terreno y finalmente la mano de obra del hombre en cuanto a deshierbe y demás...”Todos los métodos requieren conocer cual es la capacidad de disponibilidad hídrica del suelo, que combina el conocimiento de los límites inferior y superior para cada horizonte y la profundización y exploración de las raíces en el perfil, lo que hace necesario definir criterios de umbrales de consumo del agua disponible para cada tipo de suelo y para cada cultivo en particular” (Phene et al., 1990 en Maturano: 2002:12)....La temperatura tiene una gran influencia en todas las tasas de los procesos biológicos y afecta todos los aspectos relacionados con el crecimiento y desarrollo. Se define desarrollo como un progreso ordenado hacia estados definidos desde la germinación hasta la muerte (Maturano: 2002:65).



En la etapa del llenado del grano es donde la lluvia es esencial depende de esto que una mazorca este completamente llena o a medias, cuando la mazorca logra llenar bien el maíz es de gran calidad, y tiene un alto rendimiento, un nivel de productividad alto, al ser esta etapa muy importante para el proceso productivo es necesario analizar mas a profundidad, también la mucha lluvia puede afectar al maíz según manifiestan los comunarios que en terrenos débiles al maíz le afecta una enfermedad llamada Khasawi, que podría ser un virus, el cual va afectando desde las raíces llega a las hojas y finalmente no deja llenar el grano completamente, esta enfermedad podría manifestarse de dos formas uno es que las hojas empiezan ha volverse mas amarillas y el otro que las hojas se vuelven negras este ultimo es el que mas afecta en plena época de floración.

En las primeras semanas posteriores a la floración femenina, el grano fecundado acumula poco peso, ya que se encuentra en una fase activa de división celular; esta etapa se denomina fase “lag”. Condiciones desfavorables en esta etapa disminuyen el tamaño potencial del grano (Jones *et al.*, 1985). La fuerza potencial de los destinos para la transferencia de asimilados al grano queda determinada en este momento (Reddy and Daynard, 1983) (Maturano: 2002:90)

En la etapa de espiga es cuando la mazorca empieza a formarse...Luego de este período, comienza la etapa efectiva de llenado de grano; la tasa de llenado en esta etapa es relativamente constante, a menos que exista un déficit de asimilados almacenados para translocar durante el llenado de grano (Ritchie *et al.*, 1991 Maturano: 2002:92). Esta etapa se caracteriza por la duración y la tasa de

crecimiento del grano, el cual poco a poco empieza a endurecer y pasa ese periodo ya no tiene ningún peligro de carácter climatológico...La duración de esta etapa depende del peso final que puede lograr el grano y de la mayor o menor velocidad en alcanzar ese peso, en función de la temperatura. El peso medio de los granos resulta entonces del efecto combinado que ejercen dos factores concurrentes: la duración del período efectivo de llenado y la tasa de llenado...Las tasas de crecimiento del grano están relacionadas con la duración del período “lag”. Cuanto mayor es la duración de la etapa “lag”, mayores son las tasas de crecimiento del grano...La presencia de un déficit hídrico en prefloración y durante las etapas tempranas del desarrollo del grano disminuye el número de granos por espiga en el cultivo de maíz (Hall *et al.*, 1981). La disminución en el número de granos puede ser debida a una asincronía en la floración, desarrollo anormal del embrión, y fallas en el desarrollo después de la polinización (Maturano: 2002:102).

En esta etapa de choclo es donde aprovechan en comer los monos y diferentes especies de aves que comen grandes cantidades de maíz, entre los mas conocidos están los loros que comen al maíz comenzando de la punta de la mazorca, esto genera problemas en épocas de cosecha, muchas veces las lluvias siguen y el maíz dañado por cualquier animal se pudre en su totalidad causando perdidas al productor, en esta ultima etapa también se puede ver afectada por falta de mano de obra.

**Tabla 20.2** Actividades realizadas para la siembra del maíz

Actividades	Meses											
	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago
Chaqueo y quema												
Preparación del terreno y carpida												
Siembra												
Control de plagas y enfermedades, fumigación												
Deshierbe												
Cosecha												
Comercialización												

Las siembras anticipadas normalmente se hacen con el cultivo del maíz para consumo como choclo, pero estos castigados por toda clase de animales, tanto del campo como perros que no dejan producir cuando se siembra anticipadamente, los demás cultivos anuales, incluyendo el maíz para grano, inician su cultivo en la siembra grande de los meses de octubre y noviembre.

De esta manera se confirma que la mayoría de los cultivos inician su preparación de tierras coincidente con las primeras lluvias aunque esto puede variar entre un año y otro.

En general las principales plagas y enfermedades que afectan en diferentes etapas de la producción del maíz son las siguientes: Gusano, Gusano al tallo, gusano cogollero, kasawi, tarajchi, gusano cuarteador, loro, Jilguero, chanchito montés, mono.

## 20.5 Conclusiones

Puede señalarse que los maiceros destinan su producción a la cría de chanchos el cual es vendido al resto de la sociedad el producto de su actividad a precios, en muchos casos iguales al valor de su producción, haciendo uso de tierras marginales, la fuerza de trabajo y los medios de producción de bajo costo y poca productividad. Los campesinos han venido jugando el complejo papel de productores de maíz, el cual es destinado casi en su totalidad a la cría de chanchos, con el cual el sector campesino obtiene ingresos monetarios, los cuales lo destina a la compra de productos provenientes del sector industrial.

Si la situación es esta entonces cabe preguntarse. ¿Por qué los campesinos siguen sembrando maíz? ¿Por qué no siembran otros productos que pueden ser más rentables? La importancia que los campesinos asignan a la parcela, por marginal que sea, se debe a que ésta les proporciona un mínimo de seguridad alimentaria y diversas oportunidades de consumo, la mayoría no comercializables, que sólo producen utilidad en las condiciones en que los campesinos se reproducen, estos productos son la yuca, papa, camote, ají, maní, poroto, y variedad de verduras. El maíz producido en estas comunidades es de gran calidad, por lo que sirve para preparar diversos alimentos para consumo humano, como ser chicha, tamales, mote, pelado, etc. Es mas aparte de alimentar chanchos también se cría gallinas, patos, ovejas y perros, el rastrojo seco sirve para alimentar a animales de tiro y carga.

En la siembra tradicional del maíz dentado también se pueden detectar elementos que no tienen costo efectivo, muchos productores utilizan la semilla proveniente de la cosecha anterior, mientras que otros si realizan un gasto efectivo comprando semilla certificada ya sea en su totalidad o la mitad de la semilla que utilizaran en la siembra.

En esta zona no existe otro producto agrícola, como el maíz dentado, con su capacidad para adaptarse a la diversidad del medio y que tenga menores riesgos ante los siniestros naturales.

Sin maíz, las comunidades en estudio y todas las cercanas a estas son sumamente vulnerables ante los embates externos e internos.

Para ambas comunidades el factor tierra y los riesgos climáticos resultaron ser, los factores estudiados, los que más limitan, afectando el rendimiento del cultivo a través de todas las etapas que intervienen en su formación, comenzando, desde la etapa de siembra, crecimiento, llenado del grano y también en épocas de cosecha.

## **20.6 Agradecimientos**

Esta presente investigación fue una inspiración del grupo de compañeros-amigos, que tuvieron la brillante idea, iniciativa de indagar el tema de palpitante actualidad e interés de toda población en general que es: Riesgos en la producción y destino del maíz en las comunidades de Palmarcito y Despensas, esta investigación de grupo de estudiantes tiene como objetivo principal no otra que contribuir nuevo conocimiento, idea, pensamiento socioeconómico, debate de la realidad de un pequeño territorio en su desarrollo económico. Esta investigación no sería posible sin el apoyo incondicional de docentes, amigos, un agradecimiento especial a nuestro creador Dios.

## **20.7 Referencias**

ALBARRACIN Jorge (2002) “La teoría del riesgo y el manejo del concepto del riesgo en las sociedades agropecuarias andinas”. CIDES-UMSA.

Barril G., A. y Almada, F. 2007. “La Agricultura Familiar en los países del Cono Sur” /Asunción: IICA, 189 p.; 25 cm.

Bartra Armando...et al; compilado por Andrés Martínez; revisiones de Lorenzo Soliz; Pamela Cartagena Memoria Seminario Internacional 2011, La Paz, 25-27 abril, Santa Cruz, 28 y 29 de abril

de 2011 “Modelos de Desarrollo Rural y Economía Campesina Indígena” La Paz Centro de Investigación y Promoción del Campesinado, 2011. 342p,;il,;28x21 cm.

Cortés, Fernando y Cuellar, Oscar (1986) “Lenin y Chayanov: Dos enfoques no contradictorios” Nueva Antropología. No. 31. 1986, pag. 62-103

Claus Köbrich, Liliana Villanueva, Martine Dirven (2004) “Pobreza rural y agrícola entre los activos, las oportunidades y las políticas una mirada hacia Chile” Revista de la CEPAL No. 144.

Crespo Valdivia Fernando (2000) “Incidencia de las reformas estructurales sobre la agricultura Boliviana” Revista de la CEPAL No. 144.

Dirven Martine (2002) “Las prácticas de herencia de tierras agrícolas: ¿una razón más para el éxodo de la juventud?” Revista de la CEPAL No. 135.

DIRVEN Martine (2004). “El empleo rural no agrícola y la diversidad rural en América Latina”. Revista de la CEPAL No. 83.

Echeverría Bolívar (2011) Crítica de la modernidad capitalista Impreso en Bolivia

Flores Magdalena de la Luz de Luna (2007) “CAMPESINADO: OBJETO DE ESTUDIO Y SUJETO DE POLITICA PÚBLICA” La evolución de las organizaciones campesinas en México

García Linera Álvaro (2009) “Forma Valor y Forma Comunidad” Aproximación teórica abstracta a los fundamentos civilizatorios que preceden al Ayllu Universal” CLACSO cuenta con el apoyo de la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional (ASDI). Muela del Diablo Editores La Paz-Bolivia

Godelier Maurice (1974) “Antropología y economía” EDITORIAL ANAGRAMA BARCELONA

Gonzáles Moscoso René (2006) “Nueva Geografía Económica de Bolivia”. Sucre-Bolivia

Gonzalves Gonzalo (2007) Economía Campesina y Economía Comunitaria. Apuntes para analizar las experiencias en proyectos de desarrollo rural. Santa Cruz 26-27 de Febrero, 2007

Gómez G. Vilma (sin fecha) Economía campesina: balance y perspectivas

Instituto Nacional de estadística (INE). (2009) “Estadísticas e Indicadores Socioeconómicos del departamento de Chuquisaca”

JIMÉNEZ Elizabeth. (2007). “La Diversificación de los Ingresos Rurales en Bolivia”. Iconos, Revista de Ciencias Sociales. No 29. Quito-Ecuador. Septiembre de 2007.

Karl Marx y Friedrich Engels (....) El Capital Tomo I Tomo II Tomo III

Krugman Paul R. Maurice Obstfeld. (2006) “Economía Internacional, Teoría y Política” Pearson educación, S.A., Madrid, 768 pag. 7a edición

Morales Miguel, coordinador (2011) “HABLEMOS DE TIERRAS, Minifundio, gestión territorial, bosques e impuesto agrario en Bolivia”: Consultora SUR/ Reino de los Países Bajos/ Plural Editores. Sucre Bolivia.

Orellana Aillón Lorgio (2011) “Poder y acumulación de capital en el sector de hidrocarburos durante el gobierno del MAS (2006-2011)” ¿Quién comanda en el sector de hidrocarburos? Investigador del Instituto de Estudios Sociales y Económicos I.E.S.E. U.M.S.S.

Orlandini González Ingrid E. et al 1999 Campesinos intermediarios en la compra-venta de papa “estudio de caso en las comunidades de Sasanta y Yurubanba”

Pellens Tom (2006) “Composición del Ingreso Familiar y la Diversificación Agrícola” Una aproximación a seis zonas campesinas de Cochabamba y Norte de Potosí- Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA).

Plan de Desarrollo Municipal PDM, Monteagudo, 2007 – 2011

Ramírez De Haro Valdés Gonzalo (1997) “ESTRUCTURA ECONÓMICA ANDINA, RACIONALIDAD CAMPESINA Y ORGANIZACIONES DE COOPERACIÓN PARA EL “DESARROLLO” Análisis teórico y estudio del caso de Chinchero (Cusco, Perú), en el período 1980-1992. TESIS DOCTORAL Madrid.

Regalsky Pablo y Teresa Hosse (2009) “Estrategias Campesinas Andinas de Reducción de Riesgos Climáticos Estado del arte y avances de investigación en los Andes bolivianos” CENDA-CAFOD Cochabamba,

Sevilla Guzmán Eduardo (1990), “Redescubriendo a Chayanov: hacia un neopopulismo ecológico” Agricultura y Sociedad n° 55 (Abril-Junio) pag, 201-237

Soliz Lorenzo y Silvia Aguilar (comp.) (2005) “Producción y economía campesino-indígena” experiencias en seis ecorregiones de Bolivia 2001-2003 La Paz: CIPCA, 244 p.: ilus., tpls. – (Cuadernos de Investigación; 62).

Shanin Teodor (1988) “El mensaje de Chayanov: aclaraciones, faltas de comprensión y la <teoría del desarrollo> contemporánea” Publicado en ingles como introducción a la 2.<sup>a</sup> edición de la obra de Chayanov: Teoría de la economía campesina (Wisconsin University Press, 1986). Agricultura y sociedad n° 48 (Julio-Septiembre 1988) Pag, 141-174.

Urioste Fernández de Córdova Miguel (Sin fecha) f o r t a l e c e r LAS COMUNIDADES Una utopía subversiva, democrática... y posible

Valencia Horacio & Diego Vera (2011) “Diversificación de ingresos en el Área Rural: Determinantes y Características” 4to encuentro de economistas sucre Bolivia

Zeballos Hurtado Hernán (2006), “Agricultura y Desarrollo Sostenible” SIRENARE, COSUDE, y Plural Editores primera edición.

ZOOMERS, Annelies, compiladora (1998).”Estrategias Campesinas en el Sur Andino de Bolivia: intervenciones y desarrollo rural en el norte de Chuquisaca y Potosí. Plural Editores. Sucre Bolivia.

## **Ranking de empresas de Sucre identificación de rubros de expansión económica empresarial en Sucre**

Ingrid Orlandini, Michael Prieto, Marcelo Estepa, Diego Ortiz y Cecilia Mostajo

I.Orlandini, M. Prieto, M. Estepa, D. Ortiz y C. Mostajo

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.  
ed\_mat@hotmail.com

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.

## Abstract

This study has for objective to present reliable information on the managerial economic acting of the biggest companies in Sucre that you/they contribute to the identification of poles of local development. Indicators statistical officials point out that the contribution to the national GDP hardly reaches to 6% and that the departmental GDP is in the order of 4.44% (FEP-CH, 2008) being the agriculture the sector of more participation in the departmental GDP (PIB = Gross Internal Product = Internal Product Brute). For the year 2006 the Group New Economy published the ranking of the companies more than Bolivia, only taking into account to four companies of Sucre: National factory of Cement S.A. FANCESA, Electric Company Sucre CORP., Cotes and EMDIGAS S.A.M., excluding, of this analysis, items identified in the study of competitiveness of the region like they are: the tourism, hats and chocolates mainly. (Sauma, 1998:32-60). In this sense the question that governs the investigation is: Which are the local economic items with possibilities of expanding Jan I I release term according to their acting economic managerial? The managerial economic acting has been measured through the calculation of indicators that you/they have allowed to identify managerial economic sectors with development possibilities; the basic services and EMDIGAS that cannot expand for their characteristics excluding to more markets that the intern, also excluding to the first industry of the Department FANCESA to be the consolidated bigger and better company, the competitive items that are can form a matriz of productive vocation of the Municipality of Sucre based on the competitive items: Construction, Tourism, Hats, Chocolates, Peppers and spices, optic Trade and Distributes.

## 21.1 Introducción

Estudios especializados realizados en la región señalan que el desarrollo económico y empresarial del Departamento de Chuquisaca sufre un estancamiento, (Jiménez, 2005:3). Indicadores estadísticos oficiales señalan que el aporte al PIB nacional apenas alcanza a un 6% y que el PIB departamental se encuentra en el orden del 4.44% (FEP-CH, 2008) siendo la agricultura el sector de mayor participación en el PIB departamental.

Si bien existen estudios especializados que muestran los rubros competitivos del Departamento, éstos no llegan a determinar el nivel de competitividad de dichos rubros, lo cual es altamente importante para la identificación de polos de desarrollo o rubros de expansión industrial en la región en el largo plazo “La medición del desempeño económico empresarial es fundamental para determinar el crecimiento en el largo plazo” (Alvarez, 2004).

A nivel nacional el Grupo Nueva Economía SRL publica el Ranking de las 100 empresas más grandes de Bolivia, este trabajo se realiza desde hace 11 años y cobra expectativa principalmente en las regiones de La Paz, Santa Cruz y Cochabamba que son los Departamentos que cuentan con un mayor número de empresas incluidas en este ranking.

Para el año 2006 solamente cuatro empresas de Sucre han ingresado entre las 100 empresas más grandes, estas son: Fábrica Nacional de Cemento S.A. FANCESA, Compañía Eléctrica Sucre S.A., Cotes y EMDIGAS S.A.M., excluyendo, de este análisis, rubros identificados en el estudio de competitividad de la región como son: el turismo, sombreros y chocolates principalmente. (Sauma, 1998:32-60). En este sentido, bajo un criterio de alianza estratégica, la Carrera de Administración de Empresas y la Federación de Empresarios Privados de Chuquisaca emprenden el reto de medición del desempeño económico empresarial en un ranking de empresas Sucre; este documento constituye el informe final de la investigación presentada a la 4ª Feria de Ciencia y Tecnología de San Francisco Xavier de Chuquisaca.

## 21.2 Material y Metodología

Las investigaciones de tipo económico, no tienen un carácter experimental en el sentido estricto del término, sino que deben realizarse en tiempo real, durante la realización de la actividad de los objetos de investigación. (Zaldívar y Gil, 2002:3)

La metodología a aplicarse tomará en cuenta lo siguiente:

**Delimitación temporal:** La información del ranking corresponde a las variables financieras de la gestión 2007 y 2006 de empresas de Sucre. Tomando en cuenta los cierres de gestión que pueden estar entre el 31 de diciembre y el 31 de marzo.

**Delimitación espacial:** Las empresas incluidas en el ranking son: privadas nacionales que operan en el municipio de Sucre y que se encuentran asociadas a las Cámaras o asociaciones sectoriales empresariales afiliadas a la Federación de Empresarios Privados de Chuquisaca; no se tomó en cuenta a las entidades bancarias y se dividió a las empresas en sectores de la economía: Industria, comercio y servicios.

**Fuentes de información:** Para recoger los datos se acudió a dos tipos de fuentes: primarias y secundarias. En el caso de las primarias se levantó información mediante boletas de llenado de datos, las cuales fueron llenadas en las empresas que se visitaron. En relación con las fuentes secundarias se recurrió a toda la información pública disponible.

**Limitaciones del recojo de datos:** Es necesario destacar que la información es aproximada, razonable y representativa, ya que guarda limitaciones de cobertura, producto de la falta de transparencia de algunas empresas que “no” facilitaron sus datos.

En principio se planificó el trabajo con 50 empresas de las cuales solamente 28 accedieron a brindar información, es decir el 56%.

Bajo el criterio de disponibilidad de información, las empresas incluidas en el estudio fueron las siguientes:



**Tabla 21.1** listado de empresas incluidas en el ranking

Nº	Nombre de la empresa	Sector	Filiación
1	DICO	Comercio	(CAINCO-CH) Cámara de Industria y Comercio
2	OPTICENTRO	Servicios	(CAINCO-CH) Cámara de Industria y Comercio
3	FANCESA	Industria	Instituto Boliviano del Cemento y Hormigón
4	Auto Cambio “Chuquisaca”	Servicios	(CAINCO-CH) Cámara de Industria y Comercio
5	Sociedad Industrial del Sur S.A	Industria	Federación de Empresarios Privados / Cámara de Industria y Comercio / CADEX
6	Fábrica de Sombreros “Sucre”	Industria	(CAINCO-CH) Cámara de Industria y Comercio / CADEX
7	Laboratorio Optico “Santa Lucia	Servicios	(CAINCO-CH) Cámara de Industria y Comercio
8	CINTATEX	Industria	(CAINCO-CH) Cámara de Industria y Comercio
9	COTES Ltda.	Servicios	(CAINCO-CH)Cámara de Industria y Comercio / FECOTEL
10	Industrias Alimenticias “Cocinero	Industria	(CAINCO-CH)Cámara de Industria y Comercio / Federación d Empresarios Privados
11	EMDIGAS S.A.M	Servicios	Federación de Empresarios Privados
12	Gas & Electricidad S.A.	Servicios	No Especifica
13	Chocolates “Para Ti” Solur S.R.L	Industria	(CAINCO-CH)Cámara de Industria y Comercio / Federación d Empresarios Privados / CADEX
14	CESSA	Servicios	Superintendencia de Electricidad
15	Tejasur Ltda.	Industria	No Especifica
16	DISPA	Comercio	(CAINCO-CH) Cámara de Industria y Comercio
17	Jofrasa Ltda.	Industria	(CAINCO-CH) Cámara de Industria y Comercio
18	EMAS	Servicios	No Especifica
19	INGEO	Servicios	Cámara Departamental de la Construcción
20	EMBOC SRL	Servicios	Cámara Departamental de la Construcción
21	Alianza travel	Servicios	ABAVYT
22	Chocolates “Taboada”.	Industria	Cámara de Industria y Comercio
23	COBOLDE	Industria	Cámara de Industria y Comercio
24	Fábrica de sombreros Chuquisac SRL	Industria	Cámara de Industria y Comercio
25	Real Audiencia	Servicios	Cámara Departamental de Hotelería (hoteles)
26	Tarco Tour SRL	Servicios	ABAVYT
27	Venecia Importaciones	Comercio	Cámara de Industria y Comercio
28	ELAPAS	Servicio	Cámara de Industria y Comercio

### 21.3 Resultados Obtenidos

#### Contexto regional de las empresas

Fundempresa es una fundación sin fines de lucro que coadyuva el desarrollo del sector empresarial a nivel nacional.

Este organismo a finales del mes de marzo de 2008 ha presentado un informe de situación del empresariado local donde indica que la participación de Chuquisaca en la base empresarial del país es de apenas el 3.17% para el 2008, teniendo un promedio de 3.37% desde el año 2002.

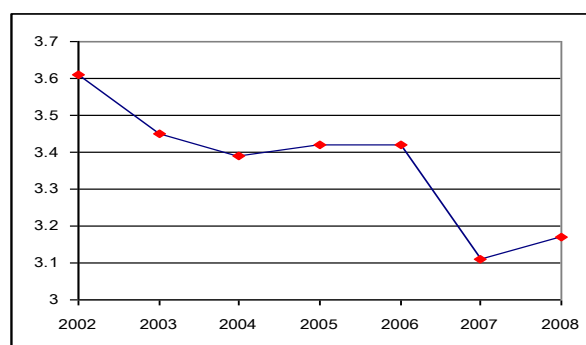
Con esta participación el departamento ocupa el séptimo lugar después de La Paz, Santa Cruz, Cochabamba, Tarija, Oruro y Potos

**Tabla 21.2** Participación en la base empresarial nacional (2002-2008)

Departamen	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
La Paz	41.2	39.0	37.3	34.7	33.3	33.0	32.8
Santa Cruz	26.3	26.0	27.1	28.3	28.1	28.4	28.7
Cochabamb	16.7	15.8	14.9	16.0	16.3	15.9	15.8
Tarija	3.75	4.42	6.15	6.87	7.11	6.86	6.78
Oruro	2.96	4.3	4.3	4.21	4.42	4.76	4.73
Potosí	2.98	4.42	3.94	3.44	3.53	3.59	3.63
Chuquisac	3.61	3.45	3.39	3.42	3.42	3.11	3.17
Beni	1.91	2.12	2.11	2.11	2.47	3.10	3.17
Pando	0.43	0.44	0.61	0.8	1.25	1.11	1.08
Total	100	100	100	100	100	100	100

\*Fuente FUNDEMPRESA (MARZO 2008)

La tendencia de partición de Chuquisaca es decreciente pasando de un cuarto lugar en el 2002 al séptimo lugar en el 2007 y principios del 2008. Gráficamente se puede observar la tendencia comentada:

**Figura 21.3** Tendencia decreciente de la participación en la base empresarial nacional del Departamento de Chuquisaca (2002-2008)

La clasificación que hace Fundempresa por actividad económica en el Departamento de Chuquisaca muestra que existe una mayor cantidad de empresas que se dedican a la construcción para principios del 2008; las actividades de mayor crecimiento en relación a la gestión 2007 fueron la explotación de minas y canteras con 200%.

**Tabla 21.3** Base empresarial según actividad económica (2005-2008<sup>5</sup>)

Sección	Actividad	2005	2006	2007	2008	Var. por 2008
F	Construcción	278	333	302	327	8.28
K	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	140	152	183	210	14.75
I	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	39	71	108	124	14.81
G	Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales enseres domésticos	80	77	104	119	14.42
D	Industria manufacturera	61	62	73	85	16.44
H	Hoteles y restaurantes	31	37	39	48	23.08
M	Educación	20	21	23	24	4.35
O	Servicios comunitarios, sociales y personales	21	25	19	21	10.53
N	Servicios sociales y de salud	1	3	4	6	50.00
A	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	2	3	4	4	-
J	Intermediación financiera	0	3	4	4	-
C	Explotación de minas y canteras	1	1	1	3	200.00
E	Suministra de electricidad gas y agua	2	2	3	3	-
	Total	676	790	867	978	12.80

\*Fuente FUNDEMPRESA (MARZO 2008)

Si bien las empresas para su funcionamiento formal requieren su inscripción en Fundempresa, no todas las registradas están afiliadas a los entes agrupadores formales que existen en la región, estas es la explicación de la variación de número de empresas en Fundempresa que es de 978 empresas a marzo de 2008 y 435 empresas afiliadas a la Federación de Empresarios Privados.

### 21.3.2 El empresariado Chuquisaqueño

Los empresarios, de carácter formal, de la región están organizados a nivel de Cámaras que a su vez conforman la Federación de Empresarios Privados.

Esta organización no agrupa a sectores microempresariales, ya que éstos responden a otras lógicas productivas y tienen su propio ente matriz: la Federación de Microempresarios de Chuquisaca. El detalle del número de afiliados a esta entidad es el siguiente:

**Tabla 21.4** Afiliados a la Federación de Empresarios Privados de Chuquisaca

Asociado	Nº de afiliado	Sectores
Cámara de Industria y Comercio (CAINCO CH)	129	Industrial
	52	Comercio
Cámara de la Construcción	75	Construcción
Asociación de la Banca privada	6	Banca
Asociación de Agencia de Viajes y Turismo	11	Turismo
Cámara Departamental de Transporte	13	Transporte
Cámara Regional Agropecuaria	44	Agropecuario
Asociación de Aseguradoras	6	Seguros
Cámara Departamental de Hotelería	7	Hoteles
	17	Hostales
	12	Alojamientos
	4	Residenciales
	2	Casa de huéspedes
	4	Albergues campestre
Asociación de mujeres empresarias	53	Personas
<b>Total</b>	<b>435</b>	

\*Fuente FEP-CH

El total de empresas afiliadas a la FEP-CH son 435, según la clasificación de acuerdo al rubro o al sector en el que desarrollan sus actividades, las empresas tomadas en cuenta en este estudio, corresponden a los siguientes porcentajes:

**Tabla 21.5** Número de empresas tomadas en cuenta en el estudio y su afiliación

Filiación	Nº de empresas incluidas en el estudio	Total empresas afiliadas	Porcentaje incluido el estudio
Cámara de Industria y Comercio	20	181	11%
Cámara Departamental de la Construcción	2	75	3%
No Especifica	3		
ABAVYT	2	11	18%
Cámara Departamental de Hotelería (hotel)	1	7	14%
Total general	28	274	

Cabe aclarar que no se han tomado en cuenta las empresas afiliadas a la Asociación de la Banca privada, Cámara Departamental de Transporte, Cámara Regional Agropecuaria, Asociación de Aseguradoras y tampoco se ha tomado en cuenta a la Asociación de mujeres empresarias.

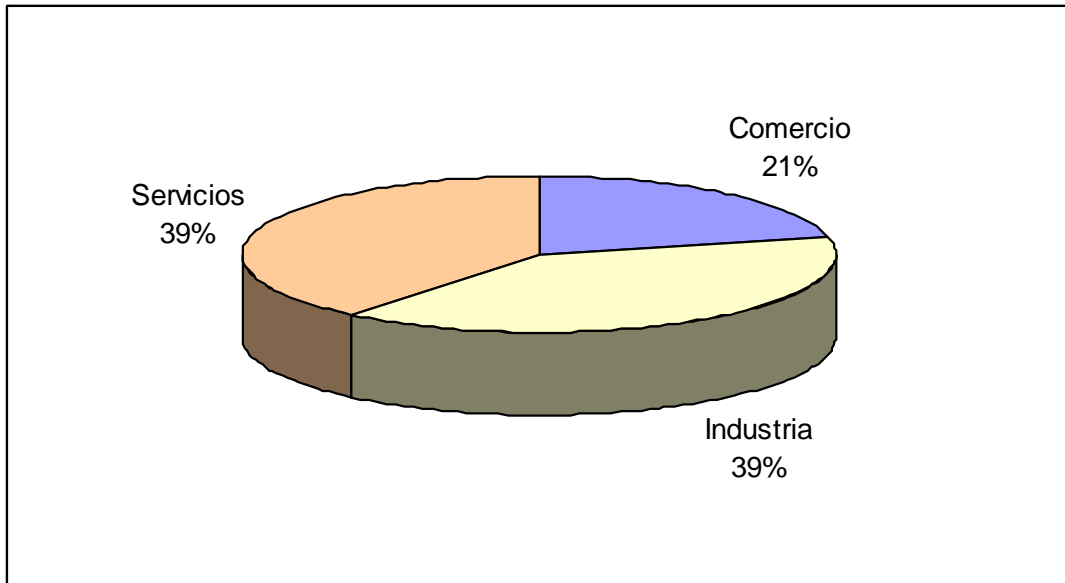
La elección de las empresas tomadas en cuenta en el estudio corresponde a un análisis previo en base a consultas con expertos de cada sector para identificar las empresas más representativas, una vez definida la lista de las empresas a visitar, todavía se ha realizado una segunda selección en relación a la predisposición de las empresas a brindar, sobretodo, la información financiera.

**Información general de las empresas incluidas en el estudio**

**Empresas analizadas**

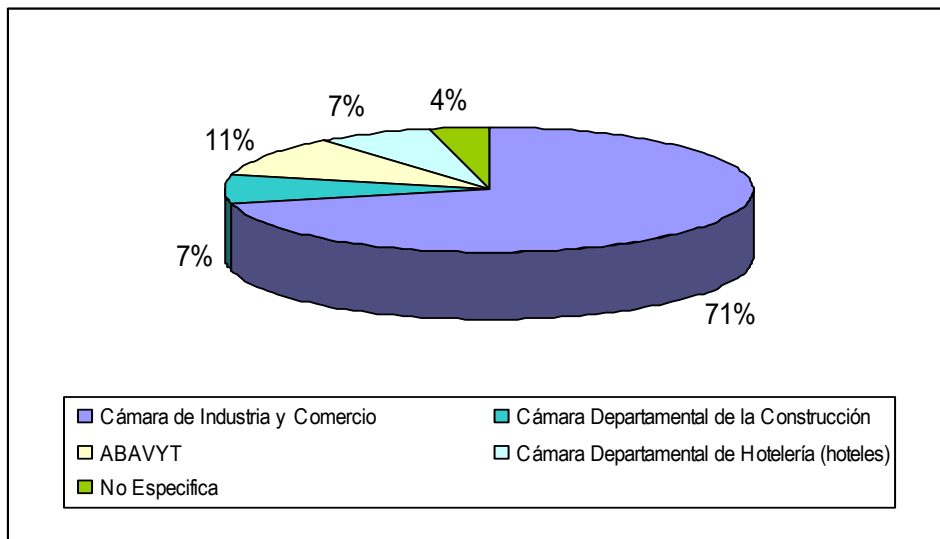
Las empresas analizadas se restringen a 28 de las cuales el mayor peso relativo corresponde a las empresas industriales y de servicios con el 39% en cada sector en segundo lugar se encuentran las empresas dedicadas al sector comercio con el 21%.

**Figura 21.4** Empresas incluidas en el ranking según sector de la economía



En cuanto a la afiliación de las empresas tomadas en cuenta se puede distinguir que solamente dos empresas no especifican su afiliación a ninguna institución oficial correspondiendo al 11% del total.

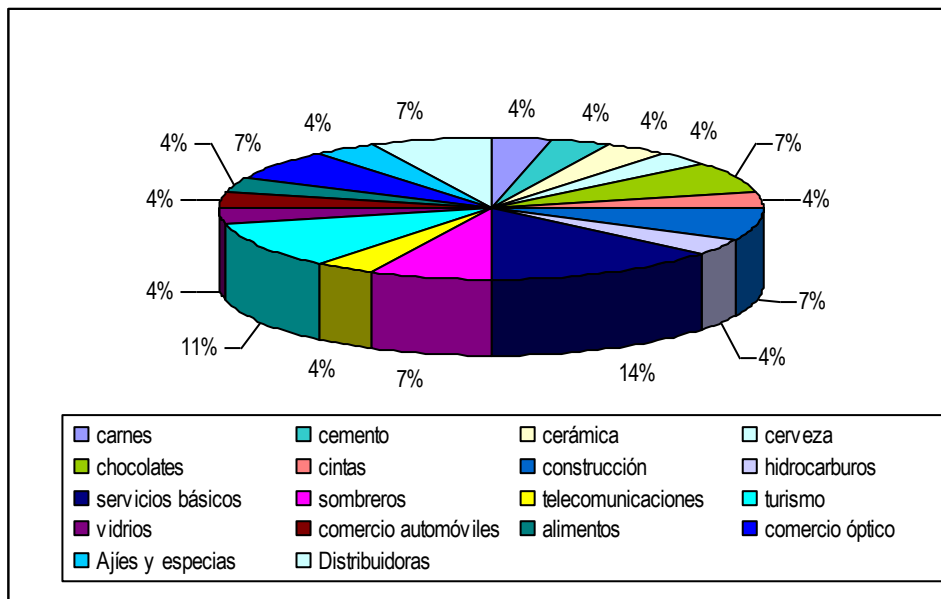
**Figura 21.5** Empresas incluidas en el ranking según sector afiliación



Se observa que el 71% de las empresas están afiliadas a la Cámara de Industria y Comercio, valor que constituye la mayor cantidad de empresas, se aclara que las empresas que exportan están afiliadas a la CAINCO CH y al mismo tiempo tienen su afiliación en CADEX.

Finalmente por rubro competitivo, establecido en el estudio de competitividad realizado por la Prefectura de Chuquisaca y la Embajada de los países bajos (Sauma, 1998:32-52), la clasificación es la siguiente:

**Figura 21.5** Clasificación de las empresas estudiadas según rubro competitivo



Se nota que los rubros de servicios básicos representan el 14% del total y turismos constituyen el 11% de la muestra, siendo los porcentajes más altos.

**Medición del desempeño económico empresarial**

Las variables tomadas en cuenta para la medición del desempeño económico empresarial son:

- Ventas de las empresas.
- Recursos Humanos utilizados por las empresas
- Proceso Productivo de las empresas.
- Indicadores financieros de las empresas

**Medición del desempeño en ventas**

La medición del desempeño por ventas ha utilizado como variable básica el nivel de ventas expresado en unidades monetarias.

Además que se han calculado razones financieras que utilizan la variable ventas como son el índice de productividad y el índice de retorno en ventas.

Los resultados generales son los siguientes:

**Tabla 21.6** Ranking por ventas

Puesto	Rubro Competitivo	Nombre de la empresa	Valor ventas 2007 en Bs
1	Cemento	FANCESA	296.387.770,00
2	Servicios básicos	CESSA	82.242.673,00
3	Telecomunicaciones	COTES Ltda.	45.132.500,00
4	Servicios básicos	ELAPAS	43.039.241,33
5	Hidrocarburos	EMDIGAS S.A.M	23.452.013,00
6	Construcción	INGEO	13.005.712,02
7	Cerveza	Sociedad Industrial del Sur S.A	13.000.000,00
8	Servicios Básicos	Gas & Electricidad S.A.	10.923.879,00
9	Distribuidoras	DICO	5.908.510,43
10	Servicios Básicas	EMAS	5.662.040,69
11	Chocolates	Chocolates "Para Ti" Solur S.R.L.	5.027.409,88
12	Alimentos	Jofrasa Ltda.	4.190.000,00
13	Construcción	EMBOC SRL	3.783.909,76
14	Turismo	Alianza Travel	3.600.000,00
15	Distribuidoras	DISPA	3.026.251,00
16	Vidrios	Venecia Importaciones	1.656.502,00
17	Comercio óptico	Laboratorio Optico "Santa Lucia"	1.638.145,66
18	Turismo	Tarco Tour SRL	1.342.248,00
19	Turismo	Real Audiencia	1.200.000,00
20	Sombrero	Fábrica de sombreros Chuquisaca SR	1.177.029,55
21	Cerámica	Tejasur Ltda.	1.118.000,00
22	Ajís y especias	Industrias Alimenticias "Cocinero"	529.452,00
23	Comercio óptico	OPTICENTRO	500.000,00
24	Cintas	CINTATEX	393.850,00
25	Comercio automóviles	Auto Cambio "Chuquisaca"	200.000,00
26	Sombreros	Fabrica de Sombreros "Sucre"	46.512,00
27	Chocolates	Chocolates "Taboada".	sin dato
28	Carnes	COBOLDE	sin dato

A la cabeza del ranking por ventas se encuentra FANCESA sin duda la primera industria del cemento a nivel nacional, sin embargo cabe destacar la participación de empresas de la construcción, de servicios básicos, cerveza e industrias de alimentos como es el caso de Chocolates Para ti y Jofrasa Ltda.

El análisis por sectores muestra un ranking específico, en función a un promedio, se puede identificar el rubro competitivo del cemento como el que tiene mejores posibilidades de desarrollo en el largo plazo.

Al margen de los primeros 5 puestos que corresponden a las empresas más grandes de la región, se puede establecer que el rubro de cerveza, construcción y chocolates, son de acuerdo al nivel promedio de ventas, polos de desarrollo con tendencia a la expansión.

## Medición del desempeño del recurso humano

Los recursos humanos constituyen un elemento de vital importancia por su connotación en la productividad de las empresas.

Precisamente, la productividad laboral en las empresas sólo fue posible medir a través del número de empleados y el grado de formación del personal por empresa.

**Tabla 21.7** número de empleados y el grado de formación

Puesto	Nombre de la empresa	Nº de emplead	Nivel de formación del personal				
			Primari	Secundari	Técnico	Universitario	Posgrado
1	Auto Cambio "Chuquisaca"	7			40	35	25
2	Laboratorio Optico "Santa Lucia"	8			50	25	25
3	Industrias Alimenticias "Cociner"	11	9	18	9	45	18
4	Jofrasa Ltda.	28	10	20	25	30	15
5	Real Audiencia	9			60	30	10
6	Gas & Electricidad S.A.	31			74	16	10
7	COTES Ltda.	180		60	20	10	10
8	CESSA	133	20	20	40	10	10
9	ELAPAS	189	20	20	40	10	10
8	FANCESA	280	3	10	60	20	7
11	INGEO	120		45	30	20	5
12	EMBOC SRL	40		70	15	10	5
13	Fabrica de Sombreros "Sucre"	130	40	40	10	6	4
14	Sociedad Industrial del Sur S.A	120		67	13	19	3
15	CINTATEX	15		70	3	25	2
16	Fábrica de sombreros Chuquisaca SRL	205	26	58	10	5	1
17	Alianza Travel	7			10	90	
18	Tarco Tour SRL	10			20	80	
19	OPTICENTRO	10		10	20	70	
20	DISPA	16	10	40	10	40	
21	Venecia Importaciones	6		70		30	
22	COBOLDE	23		61	13	26	
23	Tejasur Ltda.	15	80			20	
24	DICO	20	30	50	5	15	
25	EMDIGAS S.A.M	30		53	34	13	
26	Chocolates "Para Ti" Solur S.R.L	99		77	1	12	
27	EMAS	103	80	20	5	5	
28	Chocolates "Taboada".	30		100			

El análisis del ranking por el nivel o grado de formación de los recursos humanos indica que existe una relación inversa entre el número de empleados y el porcentaje de formación universitaria y posgrado, de esta forma se encuentran empresas que tienen menos de 10 empleados con un porcentaje del 10% y más de empleados con posgrado o caso contrario, empresas con más de 20 empleados y menos del 10% de personal con posgrado pero si con un nivel de más del 10% de universitarios.



Para completar este análisis general, cabe hacer notar que el nivel de formación requerido para cada empresa, depende, también de las actividades que se realizan: en el caso de los rubros cemento o sombreros los requerimientos son mayores en obreros y técnicos que en profesionales dadas las características de sus actividades.

**Tabla 21.8** Empleados y el grado de formación en promedio por rubro competitivo

Puesto	Rubro competitivo	N° de empleados	Nivel de formación del personal				
			Primario	Secundario	Técnico	Universitario	Posgrado
1	comercio automóbile	7			40	35	25
2	ajíes y especias	11	9	18	9	45	18
3	alimentos	28	10	20	25	30	15
4	comercio óptico	9		10	35	48	13
5	servicios básicos	114	40	20	40	10	10
6	telecomunicaciones	180		60	20	10	10
7	turismo	9			30	67	10
8	cemento	280	3	10	60	20	7
9	construcción	80		58	23	15	5
10	cerveza	120		67	13	19	3
11	sombreros	168	33	49	10	6	3
12	cintas	15		70	3	25	2
13	carnes	23		61	13	26	
14	cerámica	15	80			20	
15	chocolates	65		89	1	12	
16	distribuidoras	18	20	45	8	28	
17	hidrocarburos	30		53	34	13	
18	vidrios	6		70		30	

Finalmente, el desempeño de los recursos humanos ha sido analizado, comparando el promedio de número de empleados con el nivel promedio de ventas o ingresos por rubro competitivo, los resultados son los siguientes:

**Tabla 21.9** Número de empleados y el nivel de ventas o ingresos

Pues	Rubro Competiti	Nombre de la empresa	N° de emplead	Ventas o Ingresos (Bs)	Nivel de ingreso por cada trabajador
1	cemento	FANCESA	280	296,387,770	1,058,528
2	hidrocarburos	EMDIGAS S.A.M	30	23,452,013	781,734
3	servicios básico	CESSA	133	82,242,673	618,366
4	turismo	Alianza travel	7	3,600,000	514,286
5	servicios básico	Gas & Electricidad S.A.	31	10,923,879	352,383
6	Distribuidoras	DICO	20	5,908,510	295,426
7	vidrios	Venecia Importaciones	6	1,656,502	276,084
8	telecomunicacion	COTES Ltda.	180	45,132,500	250,736
9	servicios básico	ELAPAS	189	43039241.33	227,721
10	comercio óptico	Laboratorio Optico "Santa Luci	8	1,638,146	204,768
11	Distribuidoras	DISPA	16	3,026,251	189,141
12	alimentos	Jofrasa Ltda.	28	4,190,000	149,643
13	turismo	Tarco Tour SRL	10	1,342,248	134,225
14	turismo	Real Audiencia	9	1,200,000	133,333

15	construcción	INGEO	120	13,005,712	108,381
16	cerveza	Sociedad Industrial del Sur S.A.	120	13,000,000	108,333
17	construcción	EMBOC SRL	40	3,783,910	94,598
18	cerámica	Tejasur Ltda.	15	1,118,000	74,533
19	servicios básicos	EMAS	103	5,662,041	54,971
20	chocolates	Chocolates “Para Ti” Solur S.R.	99	5,027,410	50,782
21	comercio óptico	OPTICENTRO	10	500,000	50,000
22	Ajés y especias	Industrias Alimenticias “Cocinero”	11	529,452	48,132
23	comercio automóviles	Auto Cambio “Chuquisaca”	7	200,000	28,571
24	cintas	CINTATEX	15	393,850	26,257
25	sombreros	Fábrica de sombreros Chuquisaca SRL	205	1,177,030	5,742
26	sombreros	Fabrica de Sombreros “Sucre”	130	46,512	358
27	Chocolates	Chocolates “Taboada”.	sin dato		
28	Carnes	COBOLDE	sin dato		

Según el nivel de ingresos o ventas que produce cada empleado se nota que el primer lugar es del rubro cemento, seguido de hidrocarburos y en tercer lugar servicios básicos, específicamente CESSA. Se nota que el rubro vidrios, en este caso, está por encima de telecomunicaciones y que los rubros de alimentos o chocolates se encuentran en menor posición en el ranking de ingresos o ventas por trabajador respecto al ranking de ventas (cuadro N° 6).

### Medición del desempeño en el proceso productivo

La medición de este desempeño tomó en cuenta solamente la experiencia de la empresa, el estado de la maquinaria y equipamiento empleado y la suficiencia de su infraestructura.

**Tabla 21.10** Utilización de tecnología de última generación y suficiencia de la infraestructura

Suficiencia Infraestructura	Nombre de la empresa	% de equipamiento de última generación
insuficiente	EMAS	20
	Fábrica de sombreros Chuquisaca SRL	100
	Tejasur Ltda.	100
suficiente	Alianza travel	100
	Auto Cambio “Chuquisaca”	100
	CESSA	100
	ELAPAS	100
	DICO	100
	COTES Ltda.	100
	EMBOC SRL	100
	EMDIGAS S.A.M	100
	Gas & Electricidad S.A.	100
	INGEO	100
	COBOLDE	100
	Jofrasa Ltda.	100
	Laboratorio Optico “Santa Lucia”	100
	Sociedad Industrial del Sur S.A	100
	Tarco Tour SRL	100

Suficiencia Infraestructura	Nombre de la empresa	% de equipamiento de última generación
	OPTICENTRO	100
	Venecia Importaciones	100
	Real Audiencia	80
	DISPA	50
	Chocolates “Para Ti” Solur S.R.L.	50
	Chocolates “Taboada”.	50
	Industrias Alimenticias “Cocinero”	50
	FANCESA	50
	Fabrica de Sombreros “Sucre”	25
	CINTATEX	25

Solamente el 11% de las empresas consultadas indican que su infraestructura es insuficiente, un 7% indica que solamente el 25% de su equipamiento es de última generación; un 18,5% señalan que el 50% de su equipamiento es de última generación y más del 60% indica que el 100% de su equipamiento es de última generación.

De acuerdo a los rubros competitivos, los resultados no difieren del análisis general y se presentan de la siguiente forma:

**Tabla 21.11** Utilización de tecnología de última generación y suficiencia de la infraestructura, por rubro competitivo

Suficiencia infraestructura	Rubro competitivo	Promedio de % última generación
Insuficiente	cerámica	100
	servicios básicos	20
	sombreros	100
suficiente	Ajís y especias	50
	alimentos	100
	carnes	100
	cemento	50
	cerveza	100
	chocolates	50
	cintas	25
	comercio automóbiles	100
	comercio óptico	100
	construcción	100
	Distribuidoras	75
	hidrocarburos	100
	servicios básicos	100
	sombreros	25
	telecomunicaciones	100
	turismo	93
vidrios	100	

## Medición del desempeño financiero

El análisis del desempeño financiero, tomó en cuenta el cálculo de las razones financieras en base al análisis Du Pont.

**Rentabilidad patrimonial (Roe);** en el caso de la rentabilidad patrimonial en el primer lugar se encuentra el rubro del turismo seguido de servicios básicos y en tercer lugar el rubro de sombreros, significando que estos rubros obtienen una rentabilidad tantos en sus ventas sin afectar el uso de sus activos y que el rendimiento de su inversión es mayor que el costo de su deuda adquirida.

**Tabla 21.12** Ranking de Rentabilidad patrimonial (Roe): por rubro competitivo y empresa

Puesto	Rubro competitivo	Nombre de la empresa	Roe (Util/Pa
1	turismo	Real Audiencia	2,227.27
2	servicios básicos	Gas & Electricidad S.A.	100.00
3	sombreros	Fábrica de sombreros Chuquisaca SRL	31.05
4	comercio óptico	Laboratorio Optico "Santa Lucía"	25.32
5	chocolates	Chocolates "Para Ti" Solur S.R.L.	24.38
6	hidrocarburos	EMDIGAS S.A.M	24.34
7	turismo	Tarco Tour SRL	15.48
8	Distribuidoras	DICO	14.27
9	cemento	FANCESA	13.12
10	Ajés y especias	Industrias Alimenticias "Cociner"	12.75
11	comercio óptico	OPTICENTRO	10.00
12	Distribuidoras	DISPA	9.88
13	construcción	INGEO	7.81
14	construcción	EMBOC SRL	6.92
15	comercio automóvil	Auto Cambio "Chuquisaca"	6.67
16	servicios básicos	CESSA	5.81
17	alimentos	Jofrasa Ltda.	3.24
18	cerámica	Tejasur Ltda.	3.02
19	telecomunicaciones	COTES Ltda.	2.77
20	cintas	CINTATEX	2.71
21	vidrios	Venecia Importaciones	2.04
22	cerveza	Sociedad Industrial del Sur S.A	0.24
23	turismo	Alianza Travel	Sin dato
24	sombreros	Fabrica de Sombreros "Sucre"	Sin dato
25	servicios básicos	EMAS	(15.38)
26	Chocolates	Chocolates "Taboada".	sin dato
27	Carnes	COBOLDE	sin dato
28	Servicios básicos	ELAPAS	sin dato

**Rentabilidad de los activos (Roa);** el indicador ROA permite conocer la rentabilidad de las operaciones y relaciona el beneficio obtenido en el periodo con la inversión aislando el efecto de la deuda.

**Tabla 21.13** Ranking de Rentabilidad de los activos (Roa): por rubro competitivo

Puest	Rubro competi	Nombre de la empresa	Roa (Util/Ad
1	Comercio óptic	Laboratorio Optico "Santa Lucia	21.47
2	Ajíes y especia	Industrias Alimenticias "Cociner	13.98
3	Turismo	Tarco Tour SRL	12.10
4	Chocolates	Chocolates "Para Ti" Solur S.R.	10.61
5	Cemento	FANCESA	10.41
6	Hidrocarburos	EMDIGAS S.A.M	10.06
7	Distribuidoras	DISPA	7.63
8	Construcción	INGEO	7.04
9	Comercio óptic	OPTICENTRO	6.67
10	Servicios básico	Gas & Electricidad S.A.	6.62
11	Construcción	EMBOC SRL	6.02
12	comercio automóviles	Auto Cambio "Chuquisaca"	5.63
13	Distribuidoras	DICO	4.38
14	Sombreros	Fábrica de sombreros Chuquisac SRL	3.78
15	Servicios básico	CESSA	3.52
16	telecomunicacion	COTES Ltda.	2.69
17	alimentos	Jofrasa Ltda.	2.54
18	vidrios	Venecia Importaciones	1.99
19	cerámica	Tejasur Ltda.	1.46
20	Turismo	Real Audiencia	1.23
21	cintas	CINTATEX	1.01
22	cerveza	Sociedad Industrial del Sur S.A	0.20
23	turismo	Alianza travel	Sin dato
24	sombreros	Fabrica de Sombreros "Sucre"	Sin dato
25	Servicios básico	EMAS	(11.18)
26	Chocolates	Chocolates "Taboada".	sin dato
27	Carnes	COBOLDE	sin dato
28	Servicios básico	ELAPAS	sin dato

La empresa más rentable respecto de sus activos es Laboratorio Optico "Santa Lucia", en segundo lugar se encuentra Industrias Alimenticias "Cocinero" y en tercer lugar Tarco Tour SRL. Por tanto puede afirmarse que los rubros de ajíes y especias y turismo tienen una mayor rentabilidad en sus operaciones.

Margen Bruto; es la parte de las ventas que excede al costo de ventas y que se empleará para cubrir los gastos operativos, financieros e impuestos, de tal manera que el excedente será de libre disponibilidad para la empresa.

**Tabla 21.14** Ranking de Margen de beneficios: por rubro competitivo

Puesto	Rubro competitivo	Nombre de la empresa	Ind. de Retorno en Vent (Util/Ventas)
1	sombreros	Fábrica de sombreros Chuquisaca SRL	32.78
2	servicios básicos	Gas & Electricidad S.A.	31.68
3	cemento	FANCESA	28.60
4	hidrocarburos	EMDIGAS S.A.M	23.58
5	turismo	Tarco Tour SRL	22.00
6	telecomunicaciones	COTES Ltda.	19.23
7	comercio óptico	OPTICENTRO	16.00
8	chocolates	Chocolates "Para Ti" Solur S.R.L.	12.81
9	comercio óptico	Laboratorio Optico "Santa Lucia"	12.07
10	comercio automóvil	Auto Cambio "Chuquisaca"	9.00
11	servicios básicos	CESSA	6.12
12	construcción	EMBOC SRL	5.71
13	alimentos	Jofrasa Ltda.	5.00
14	cerámica	Tejasur Ltda.	4.99
15	Distribuidoras	DICO	4.75
16	Ajís y especias	Industrias Alimenticias "Cocinero"	4.66
17	construcción	INGEO	4.52
18	cerveza	Sociedad Industrial del Sur S.A	3.85
19	Distribuidoras	DISPA	3.71
20	cintas	CINTATEX	3.25
21	turismo	Real Audiencia	2.04
22	vidrios	Venecia Importaciones	0.98
23	turismo	Alianza travel	Sin dato
24	sombreros	Fabrica de Sombreros "Sucre"	Sin dato
25	servicios básicos	EMAS	( 12.81 )
26	Chocolates	Chocolates "Taboada".	sin dato
27	Carnes	COBOLDE	sin dato
28	Servicios básicos	ELAPAS	sin dato

Según los resultados del cálculo del margen de beneficio, en el primer lugar se encuentra la fábrica de sombreros Chuquisaca seguida de Gas y Electricidad y en tercer lugar FANCESA, estas empresas una mayor disponibilidad de excedentes después de cubrir sus gastos operativos para reinvertir sus beneficios.

**Índice de productividad;** relaciona el nivel de ventas y el patrimonio de la empresa.

**Tabla 21.15** Ranking de Índice de productividad: por rubro competitivo

Puesto	Rubro competitivo	Nombre de la empresa	Ind. de Productividad (Ventas/Patrimonio)
1	turismo	Real Audiencia	109,090.91
2	turismo	Alianza Travel	4,137.93
3	servicios básicos	Gas & Electricidad S.A.	315.65
4	Distribuidoras	DICO	300.40
5	Ajíes y especias	Industrias Alimenticias “Cociner	273.59
6	Distribuidoras	DISPA	266.14
7	comercio óptico	Laboratorio Optico “Santa Lucia	209.70
8	vidrios	Venecia Importaciones	209.21
9	chocolates	Chocolates “Para Ti” Solur S.R.L	190.31
10	construcción	INGEO	172.75
11	construcción	EMBOC SRL	121.10
12	servicios básicos	EMAS	120.10
13	hidrocarburos	EMDIGAS S.A.M	103.21
14	servicios básicos	CESSA	94.87
15	sombreros	Fábrica de sombreros Chuquisac SRL	94.72
16	cintas	CINTATEX	83.44
17	comercio automóvil	Auto Cambio “Chuquisaca”	74.07
18	turismo	Tarco Tour SRL	70.38
19	alimentos	Jofrasa Ltda.	64.85
20	comercio óptico	OPTICENTRO	62.50
21	cerámica	Tejasur Ltda.	60.42
22	cemento	FANCESA	45.86
23	telecomunicaciones	COTES Ltda.	14.40
24	cerveza	Sociedad Industrial del Sur S.A	6.33
25	sombreros	Fabrica de Sombreros “Sucre”	2.14
26	Chocolates	Chocolates “Taboada”.	sin dato
27	Carnes	COBOLDE	sin dato
28	Servicios básicos	ELAPAS	sin dato

En los primeros dos lugares del ranking de productividad se encuentra el rubro del turismo con una mayor participación de ventas por unidad de patrimonio; en el tercer lugar se encuentra la empresas gas y electricidad; significando que estos rubros obtienen una mayor productividad de sus ventas respecto a su patrimonio.

**Endeudamiento;** Los ratios de endeudamiento tratan de medir el nivel de endeudamiento que tiene la empresa y su tendencia. El primer ratio que se presenta es el de solvencia, el cual mide la relación entre el pasivo total y el patrimonio, con la finalidad de determinar la proporción existente entre la deuda y recursos propios.

**Tabla 21.16** Ranking de Endeudamiento: por rubro competitivo

Puesto	Rubro competitivo	Nombre de la empresa	Endeudamiento (Pasivo/Patrim)
1	vidrios	Venecia Importaciones	2,55
2	Distribuidoras	DICO	2,84
3	telecomunicaciones	COTES Ltda.	3,13
4	sombreros	Fabrica de Sombreros "Sucre"	3,64
5	Ajés y especias	Industrias Alimenticias "Cocinero"	5,74
6	construcción	INGEO	6,07
7	construcción	EMBOC SRL	6,45
8	comercio óptico	Laboratorio Optico "Santa Lucia"	17,94
9	comercio automóvil	Auto Cambio "Chuquisaca"	18,52
10	cerveza	Sociedad Industrial del Sur S.A	19,16
11	alimentos	Jofrasa Ltda.	25,80
12	cemento	FANCESA	26,04
13	turismo	Tarco Tour SRL	28,01
14	comercio óptico	OPTICENTRO	50,00
15	servicios básicos	EMAS	52,96
16	servicios básicos	CESSA	65,17
17	cerámica	Tejasur Ltda.	106,45
18	chocolates	Chocolates "Para Ti" Solur S.R.L	129,78
19	hidrocarburos	EMDIGAS S.A.M	141,82
20	cintas	CINTATEX	166,95
21	turismo	Alianza Travel	225,29
22	Distribuidoras	DISPA	269,37
23	sombreros	Fábrica de sombreros Chuquisaca SRL	721,67
24	servicios básicos	Gas & Electricidad S.A.	990,41
25	turismo	Real Audiencia	200.000,00
26	carnes	COBOLDE	sin dato
27	chocolates	Chocolates "Taboada".	sin dato
28	Servicios básicos	ELAPAS	sin dato

Los índices de endeudamiento indican que el rubro vidrios es el que tiene el apalancamiento más bajo, seguido por distribuidoras y telecomunicaciones.

Por otro lado, el Hotel real Audiencia y la empresa Gas y electricidad son las empresas que tienen mayor endeudamiento respecto de su patrimonio.

El segundo ratio que se presenta es el conocido como "deuda" el cual estima la parte del activo total que está siendo financiada con pasivo.

#### B. Ranking de Pasivo/activo



**Tabla 21.17**

<b>Puest</b>	<b>Rubro competitivo</b>	<b>Nombre de la empresa</b>	<b>Endeudamiento (Pasivo/Activo)</b>
1	Distribuidoras	DICO	0,87
2	vidrios	Venecia Importaciones	2,49
3	telecomunicaciones	COTES Ltda.	3,03
4	construcción	INGEO	5,47
5	construcción	EMBOC SRL	5,62
6	Ajés y especias	Industrias Alimenticias “Cociner	6,29
7	comercio óptico	Laboratorio Optico “Santa Lucía	15,21
8	comercio automóvil	Auto Cambio “Chuquisaca”	15,63
9	cerveza	Sociedad Industrial del Sur S.A	16,08
10	alimentos	Jofrasa Ltda.	20,21
11	cemento	FANCESA	20,66
12	turismo	Tarco Tour SRL	21,88
13	comercio óptico	OPTICENTRO	33,33
14	servicios básicos	EMAS	38,49
15	servicios básicos	CESSA	39,46
16	cerámica	Tejasur Ltda.	51,56
17	chocolates	Chocolates “Para Ti” Solur S.R.L	56,48
18	hidrocarburos	EMDIGAS S.A.M	58,65
19	cintas	CINTATEX	62,54
20	servicios básicos	Gas & Electricidad S.A.	65,60
21	turismo	Alianza Travel	69,26
22	sombreros	Fábrica de Sombreros Chuquisaca SRL	87,83
23	sombreros	Fabrica de Sombreros “Sucre”	106,50
24	turismo	Real Audiencia	110,00
25	Distribuidoras	DISPA	208,10
26	carnes	COBOLDE	Sin dato
27	chocolates	Chocolates “Taboada”.	Sin dato
28	Servicios básicos	ELAPAS	sin dato

En el caso del endeudamiento sobre activos las empresas que presentan un menor indicador son DICO, Venecia Importaciones y COTES Ltda. lo cual significa que una parte menor de sus inversiones está siendo financiada con deuda. Lo contrario sucede con DISPA, por ejemplo cuyo indicador es el mayor lo cual quiere decir que una mayor proporción de sus activos están financiados por su deuda.

## **21.4 Consideraciones Finales**

### **Rubros económicos con posibilidades de expansión**

El análisis de los indicadores de ventas y de indicadores financieros de las empresas permite determinar cuales son los rubros en actual expansión y cuales son los que en el largo plazo pueden expandirse. Por tanto, del análisis, se puede concluir que el ranking de ventas y análisis Du Pont ha permitido identificar los rubros competitivos y empresas que tienen un nivel importante de expansión, según su rentabilidad, y estos son:

**Tabla 21.18.** Empresas con mayor expansión según indicadores

Según vent	Según relación en el Ingreso o venta el número de empleados	Según Roe	Según Ro	Según productividad	Según retorno de ventas o margen de beneficio
FANCESA	FANCESA	Real Audiencia	Laboratorio Optico "Santa Lucia"	Real Audiencia	Fábrica de sombreros Chuquisaca SRL
CESSA	EMDIGAS S.A.M	Gas & Electricidad S.A.	Industrias Alimenticia "Cocinero"	Alianza travel	Gas & Electricidad S.A.
COTES Ltd	CESSA	Fábrica de sombreros Chuquisaca SRL	Tarco Tou SRL	Gas & Electricidad S.A.	FANCESA
EMDIGAS S.A.M	Alianza travel	Laboratorio Optico "Santa Lucia"	Chocolatería "Para Ti" S.R.L.	DICO	EMDIGAS S.A.M
INGEO	Gas & Electricidad S.A.	Chocolates "Para Ti" S.R.L.	FANCESA	Industrias Alimenticia "Cocinero"	Tarco Tour SRL

Por tanto y según al cuadro anterior, los rubros con una expansión productiva importante son:

<b>Cemento</b>	<b>Construcción</b>	<b>Comercio óptico</b>
<b>Hidrocarburos</b>	<b>Turismo, tanto agencias como hoteles.</b>	<b>Distribuidoras</b>
<b>Servicios básicos, especialmente Cooperativas</b>	<b>Sombreros</b>	<b>Ajies y especias</b>
	<b>Chocolates</b>	

Cabe destacar que algunos rubros importantes como cerveza no han ingresado en esta identificación debido a que los resultados de los indicadores no los posicionan entre los cinco primeros lugares; los cuales han sido tomados en cuenta para establecer conclusiones de este estudio.

Sin embargo, se hace notar que la Sociedad Industrial del Sur S.A, se encuentra en el sexto lugar en el ranking de ventas. Otros rubros como carnes y embutidos o lácteos, tampoco ingresaron en el análisis debido a la excusa de su gerencia de participar en el ranking de empresas de Sucre.

Finalmente, excluyendo los servicios básicos y EMDIGAS que por sus características no pueden expandirse a más mercados que el interno, excluyendo también a la primera industria del Departamento FANCESA por ser la empresa más grande y mejor consolidada, los rubros competitivos que quedan pueden formar una matriz de vocación productiva del Municipio de Sucre que podría mostrarse de la siguiente forma:

**Tabla 21.19** Matriz productiva del municipio de Sucre

Sector	Rubro competitivo						
	Construcción	Turismo,	Sombreros	Chocolates	Ajjes y especia	Comercio óptic	Distribuidora
Mercado de trabajo	X	X	X	X	X	X	X
Mercado de bienes	X	X	X			X	X
Producción Agropecuaria			X	X	X		

## 21.5 Agradecimientos

Un agradecimiento especial a la Federación de Empresarios Privados de Chuquisaca y a todas las empresas que han sido incluidas en esta investigación. Sin su participación no se hubiera podido llegar a los resultados de la investigación en el tiempo previsto.

## 21.6 Referencias

ÁLVAREZ SCANNIELL JORGE E. (2004):“La importancia de las instituciones en el desempeño económico de las sociedades de nuevo asentamiento. Una perspectiva comparada (1870 –2000)”.

ALVAREZ DE ZAYAS, C. (1995):“Metodología de la investigación científica”. Editorial Pueblo y Educación. Centro de estudio de Educación Superior. Universidad de Oriente.

ARDUZ CALVIMONTES, JORGE: Fases de la Administración. Editorial Tupac Katari. Sucre-Bolivia.

BARRAGÁN, ROXANA; SALMAN TON; AYLLÓN, VIRGINIA; SANJINÉS, JAVIER; LANGER,ERICK D, CÓRDOVA, JULIO; ROJAS, RAFAEL. (2003)

“Guía para la formulación y ejecución de proyectos de investigación”. PIEB tercera edición, La Paz.

CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO (2007). El Desarrollo Económico desde la Perspectiva Empresarial, La Paz.

CHIAVENATO, IDALBERTO (2004): Introducción a la Teoría General de la Administración. Editorial McGraw-Hill Interamericana. Séptima Edición.

CHIAVENATO, IDALBERTO (2005): Iniciación a la Organización y Técnica Comercial. Editorial McGraw-Hill.

DE ZUANI, RAFAEL ELIO (2003): Introducción a la Administración de Organizaciones. Editorial Maktub. Segunda Edición.

FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS PRIVADOS DE CHUQUISACA (FEP-CH) (mayo 2008). *El Emprendedor. Boletín de información estadística y económica*. Sucre Año 3, N° 12.

FLEITMAN, JACK (2000): *Negocios Exitosos*. Editorial Mc Graw-Hill Interamericana.

FORSYTH JUAN ALBERTO (2006): *Finanzas Empresariales: rentabilidad y valor*. Perú.

GARCIA DEL JUNCO JULIO, CASANUEVA ROCHA CRISTÓBAL (2003): *Prácticas de Gestión Empresarial*. Editorial McGraw-Hill.

GARCÍA, J. (1999). *¿Pueden exportar las PYMES?*. Revista “Debates IESA”. Volumen No. 1. p.p 50.

GIMENEZ DOMINGUEZ JOSE LUIS (2005), *Desarrollo Económico Local* Centro de Promoción Agropecuaria Campesina CEPAC, Sucre.

GRAWITZ, MADELEINE (1996). “Metodos y Técnica de las Ciencias Sociales” Editorial. Edita Mexicana S.A., México.

KOTLER, PHILIP (2002): *Dirección de Mercadotecnia*. Editorial Prentice Hall. Octava Edición.

KOONTZ HAROLD, WEIHRICH HEINZ (2004): *Administración Una Perspectiva Global*. Editorial McGraw-Hill Interamericana. Doceava Edición.

NUEVA ECONOMÍA (2006): “Las 100 empresas más grandes de Bolivia”. GNE SRL. La Paz. 2006.

ORLANDINI INGRID, ENCALADA PAMELA, CASTRO VLADIMIR (2007): *Precariedad Laboral de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) del Municipio de Sucre y su incidencia en la competitividad del sector*. USFXCH

PALLARES, ZOILO (2005): *Hacer Empresa: Un Reto*. Editorial Nueva Empresa. Cuarta Edición.

PIEDRA, M.; KENNEDY, L. (2004). *Hacia un marco conceptual para evaluar la competitividad de la pequeña y mediana agroindustria* (documento en línea). Disponible: <http://www.redepapa.org/piedra.pdf>. (Consulta: 2008, junio 10).

PORTNOY LEOPOLDO (1964) *Los Polos de Desarrollo y la Integración de América Latina* Desarrollo Económico, Vol. 4, No. 14/15, América Latina 2 (Jul. - Dec., 1964), pp. 183-193 (article consists of 11 pages)

REYES, GIOVANNI (2001): *Principales teorías sobre el desarrollo económico y social*. Universidad Complutense de Madrid. España

ROBBINS STEPHEN, COULTER MARY (2005): *Administración*. Editorial Pearson Educación.

ROMERO, RICARDO (2006): *Marketing*. Editorial Palmir E.I.R.L. 2006.

ROSALES, R. (2000) *Estrategias gerenciales para la pequeña y mediana Empresa*. Ediciones IESA. p.p. 131.

SANDREA, M. (2000) *La cadena de valor y la competitividad del sector confección*. Municipio Maracaibo, estado Zulia 1999 Trabajo de Ascenso. Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Instituto de Investigaciones. Venezuela. p.p. 199.

SANDREA M., BOSCÁN M. y FIGUERA J. (2005) *Desempeño económico como factor de competitividad de las PYME zulianas productoras de calzado*. Municipio Maracaibo, estado Zulia 1999 Trabajo de Ascenso. Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Instituto de Investigaciones. Venezuela.

SAUMA CLORY MERCEDES (1998) *Estudio de competitividad*. Primera Fase. Prefectura del Departamento de Chuquisaca, Embajada Real de los Países Bajos. Sucre.

VELASQUEZ, M. (1995). Serie desarrollo productivo No. 27: Indicadores de competitividad y productividad revisión analítica y propuesta sobre su utilización. (CEPAL). Chile.

VERA, M. (2001) Gestión financiera de la pequeña y mediana industria en la ciudad de Maracaibo. Revista Ciencias Sociales. Volumen VII No. 1: 65-89.

## **Tecnología y capital intelectual como parte del proceso productivo en empresas de la ciudad de Sucre**

Lucy Andreina Reyes Ortiz Serrano & Senit Ariane Salinas Sandi.

L. Reyes Serrano & S. Salinas

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, calle Grau N° 117, Sucre, Bolivia.

M. Ramos.,(eds.) Ciencias Economicas, Administrativas y Financieras, Handbooks -©ECORFAN-Bolivia, Sucre, 2014.

## **Abstract**

This project rise to study the technological innovation and the use of intellectual capital in business in the city of Sucre.

All manufacturing companies are taken into account in the city of Sucre, and it is sampled to measure how many of them take into account the intellectual capital, as a major part of their business and how the technological level. As well as the outline, how can they renovate their businesses?

Furthermore, this research considers the primary information, such as: Historical Skandia models, to have a good foundation of what is intellectual capital (human)? Within companies how they will help them to business growth.

Certainly, it is considered importance of technological innovation. Within companies and how it helps to possess market advantages over competitors. This research helps to visualize the state you are manufacturing companies of the city of Sucre.

## **22.1 Introducción**

En un mundo de constante cambio, reacomodo y apertura social, política y económica, prosperan las sociedades que lograron construir un sistema nacional de innovación eficiente, estable y eficaz, además de alcanzar altos índices de competitividad mundial y bienestar.

La transición del siglo XX al XXI ha enmarcado una serie de fenómenos a nivel internacional que sugieren que nuestras economías están pasando de un período de profundas transformaciones estructurales. Estamos viviendo una nueva etapa en la historia económica mundial. (Jhon Naisbit Héctor Robles).

La revolución informática redefine nuestra realidad. La tecnología de la información transforma la manera en que se producen y distribuyen los bienes y servicios. Su grado de penetración en la sociedad no es homogéneo, sin embargo, los cambios que genera son cada día más evidentes. Hoy cada día es más común que las empresas tengan computadoras para operar sus procesos; también es más cotidiano que en las grandes urbes las personas lleven en su portafolio una computadora portátil. Las cajas registradoras del supermercado se sustituyen por equipos más sofisticados que incluyen un lector óptico y una terminal de computadora. Los manuales de organización y procedimientos, que antes se registraban en papel, ahora se tienen en bits. En fin, podríamos dar muchos ejemplos más, pero lo que es un hecho es que las tecnologías de la información han impactado al mundo de los negocios; su potencial ofrece nuevas formas de operar que permiten a las organizaciones -que la emplean en forma adecuada- altos niveles de productividad y competitividad.

## 22.2 Antecedentes

A partir de la II Guerra Mundial, el resultado de la actividad económica o Producto Interno Bruto (PIB) de algunos países comenzó a depender menos de la transformación de la base física de la producción, es decir de objetos (materia y energía transformadas en productos manufacturados) y más de la transformación de la base intelectual de la producción, es decir las representaciones de los objetos.

De cierta forma la tecnología es producto o resultado de la generación de conocimientos, el conocimiento implica a su vez una construcción socio cultural, revestida de características particulares, principalmente en las circunstancias predominantes a nivel mundial. Estas circunstancias destacan por la ruptura ética y legal en el manejo del poderío tecno científico, en medio de una globalización ampliamente recolonizante, así como de la más compleja e inmoral de las conexiones entre dominación, exterminio masivo y desarrollo tecnológico.

En América Latina, el tema del desarrollo tecnológico endógeno, adquiere amplio matiz ideológico, ello se debe a la profunda crisis estructural, derivada de un modelo fallido de desarrollo, que obliga necesariamente a buscar en la tecno ciencia, un valioso apoyo en la consecución de la paz social, como ingrediente fundamental para la construcción de un modelo de desarrollo humanista.

La aceptación social, de las innovaciones tecnológicas, se encuentra a la vez vinculada a sus beneficios, así como a la posibilidad de garantizar una mejora sostenida de la calidad de vida. Así, el impacto social de las innovaciones tecnológicas, medido sólo en términos de mercado, no deja de ser un tremendo desacierto, especialmente cuando hablamos de nuestra realidad nacional, claro resultado del constante deterioro en los términos de intercambio, que acompaña y "legítima" nuestra participación en la economía mundial. (Elsa Beatriz Acevedo Pineda)

La innovación no sólo es importante para obtener ganancias de productividad y mejorar la competitividad internacional de nuestras empresas y productos; es también la garantía para incrementar el nivel de vida de toda la sociedad y perfeccionar el funcionamiento de todo tipo de instituciones, tanto en sus aspectos económicos como extra-económicos. (Antonio Pulido, 2005).

En el nuevo patrón de competencia, predominan las ventajas competitivas basadas en el conocimiento y la tecnología, en tanto que pierden importancia las ventajas comparativas basadas en la dotación de factores. Anteriormente el capital financiero y el natural fueron las fuentes principales de ventajas, hoy son el capital humano y el conocimiento.

La revolución tecnológica y el desarrollo del conocimiento como fuerza decisiva en la economía se están afianzando. Una de las características fundamentales de la economía mundial actual es la creciente interdependencia entre la capacidad de generar conocimientos científicos y tecnológicos y la creación de riqueza. La tendencia es que esta asociación será cada vez más fuerte.

De esta manera, nos encontramos frente a la transición de un sistema basado en la producción masiva para consumo directo y exportación, hacia uno de diferenciación de productos y competitividad basada en las capacidades de innovación tecnológica e institucional. Como consecuencia vemos la baja de los precios de los productos primarios y commodities y la mayor valoración de los productos con valor agregado.



La innovación y particularmente la innovación en tecnología, se convierten en un factor fundamental para elevar la productividad, pero también es muy importante para la forja de nuevas oportunidades, asociadas al mejoramiento de la calidad, la oportunidad de la cosecha, la conservación y procesamiento. La naturaleza de la competencia en el agronegocio mundial está basada, cada vez más, en el valor agregado y conocimiento tecnológico que se le incorpore a los productos agrícolas.

Desde una perspectiva más general, la innovación también juega un papel crucial en la superación de las amenazas y limitantes ecológicas y climáticas derivadas de la expansión de la humanidad, así como de los graves problemas de pobreza y equidad social de los países en desarrollo, ambos relacionados estrechamente a la problemática agrícola.

Como consecuencia de la mayor importancia de la innovación para la agricultura y agroindustria se registra un aumento en las últimas décadas del monto total de inversión en I&D agrícola en el mundo, con una creciente proporción de ella aportada por el sector privado.

Si uno acude a las estadísticas para analizar la posición del país en aspectos de innovación e investigación en ciencia y tecnología, los resultados son alarmantes. Un reciente estudio de la Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericana (RICyT) que evaluó la inversión en C&T en la Región respecto a la que se realiza en otras latitudes, concluye que la inversión mundial se divide de la siguiente manera: EEUU y Canadá aportan el 43%, la Unión Europea 25%, Japón 16%, el resto de Asia 10%, el resto del mundo concentra el 4% y América Latina y el Caribe ocupa el 1.9%. Por otro lado, el estudio destaca que en Europa la inversión científica es del orden del 1.81% de su PBI, en EEUU es el 2.70% y en Japón supera el 3%. Entretanto en Latinoamérica y el Caribe, al año 2000 sólo se alcanza el 0.59%, promedio que es sostenido básicamente por Brasil, estando el Perú a la zaga con 0.08% (3.5 veces menos que Bolivia). Otro dato importante que nos da la RICyT es que en los 90 la inversión en C&T en América Latina aumentó de 0.39% a 0.59% del PBI, destacando el esfuerzo realizado por Brasil, Costa Rica, Cuba y Chile, quienes sostienen una política de C&T proactiva<sup>2</sup>. ([www.inia.gob.pe/](http://www.inia.gob.pe/) septiembre 2011)

El capital intelectual (CI) ha llegado a ser un factor esencial para la sobrevivencia de las organizaciones y el desarrollo actual de las empresas (Juma, 2004). EL CI ofrece una fuente potencial de ventaja y competencia sostenible; la valoración del capital intelectual es importante ya que demuestra cómo la empresa se alinea con su visión estratégica a largo plazo (Hayton, 2005, Sveiby 2000). Youndt (2005) refiere al CI como, la capacidad de influir en la innovación dentro de las organizaciones, Roslender (2004) asevera que, el capital intelectual está relacionado con los tópicos de los intangibles, innovación y conocimiento.

El incremento de efectividad y generación de innovación viene dado por la posesión de conocimientos de los trabajadores, un número basto de estos desarrollos no han sido medidos consistentemente o evaluados correctamente por la falta de estándares para medir en el lugar de trabajo dichas innovaciones lo que lleva consigo que la sociedad tenga dificultades para identificarlas y difundirlas tan rápido como sea posible sin poder detectarse sus efectos en la productividad de las empresas (Shaw, 2005).

Con base en las investigaciones citadas se presume que el capital intelectual se puede considerar como una estrategia de las organizaciones, en especial el personal relacionado con la innovación, con el fin de que la empresa sea más efectiva y más competitiva.

La presente investigación pretende encontrar la relación que existe entre el CI de la organización y la efectividad del proceso de innovación tecnológica en empresas de la ciudad de Sucre, identificando las características de los factores que se traducen en experiencias, conocimientos, desarrollo de destrezas y habilidades que generan innovaciones dentro de la organización que puedan ayudar a aumentar su efectividad en el mercado.

### **22.3 Materiales y métodos**

En el presente trabajo se usaran los siguientes métodos:

- Bibliográfico.- Se realizara la revisión literaria necesaria
- Histórico.- Se recolectará información de datos a través del tiempo
- Analítico.- Se analizara cada parte de la información y del fenómeno de forma detallada
- Inductivo.- Se sacaran conclusiones generales de de cada parte analizada.

#### **22.3.1 Materiales y metodología**

Se usaran las siguientes técnicas:

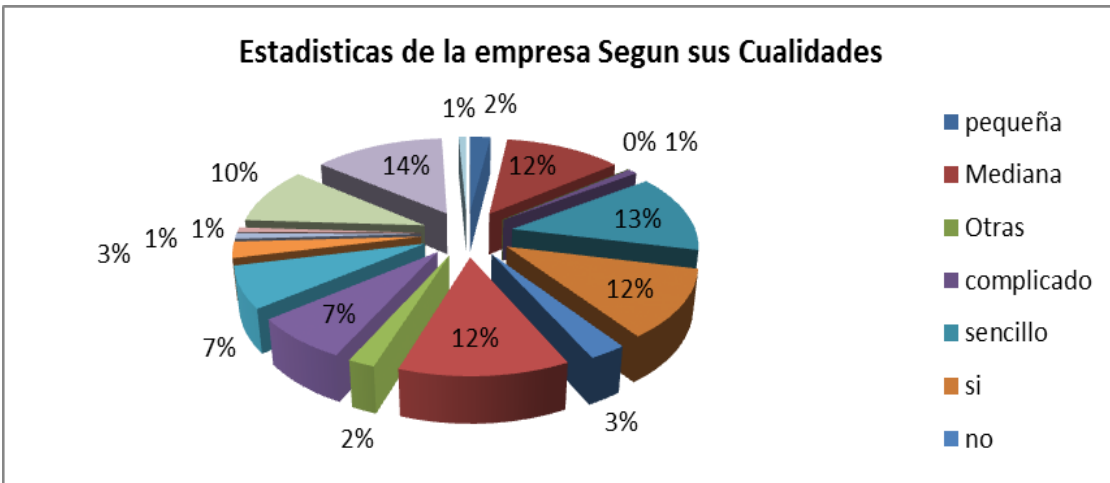
- Entrevista.- Se lo realizará a los gerentes de las empresas analizadas o bien a personas determinantes para la realización del trabajo.
- Encuestas.- Estarán dirigidas especialmente al personal de las empresas analizadas
- Medición.- Dirigida directamente a los datos cuantitativos y cualitativos obtenidos

### **22.4 Resultados y discusión**

A continuación mostraremos los resultados obtenidos de las encuetas y entrevistas realizadas en las diferentes empresas por medio de tablas y cuadros.

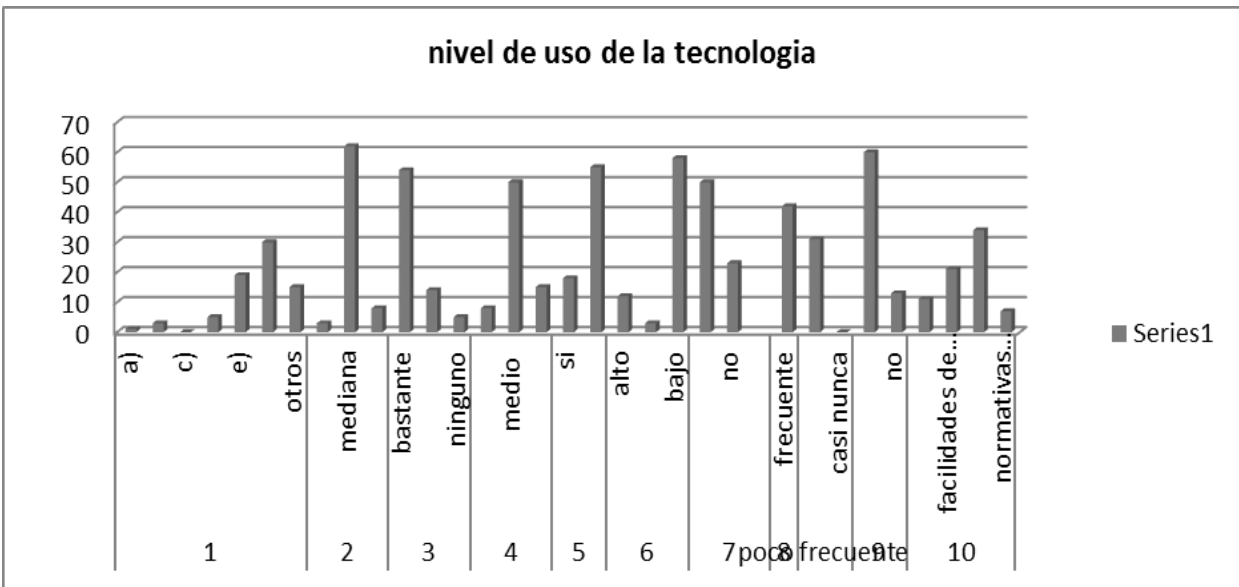
**Resultados obtenidos**

**Figura 22.1** Estadísticas de la empresa



En este cuadro se muestran todas las características de las empresas como ser el tamaño de la empresa en la ciudad de Sucre se caracterizan por ser pequeñas con 3%, medianas un 12% y otras con 2% en cuanto a la facilidad del trabajo son 13% sencillo y 7% complicado y por último el uso del capital intelectual en las empresas da un 12% si y 2% no.

**Figura 22.2** Nivel de uso de la tecnología



En este grafico se puede ver datos sobre el uso de la tecnología en las empresas de Sucre como ser el nivel de importancia de las tecnologías inciso 1(d) muy importante, el tamaño de empresas 2(medianas), capital humano 3(bastante), nivel de producción 4(medio), nueva tecnología 5(no), nivel de exportación 6(bajo), mayor cantidad de producción a nivel local 7(si), innovación en empresas 8(frecuente), capacitación al personal 9(si), requerimientos 10(facilidades de pago y de crédito).

## **Discusión**

Las empresas de sucre se caracterizan por ser medianas y pequeñas empresas de las cuales la mayoría utiliza tecnología antigua con algunas innovaciones y generalmente el capital intelectual se lo utiliza mucho en innovaciones para sacar nuevos productos y no así en el uso de nuevas maquinarias.

### **22.5 Conclusiones**

Se puede verificar que en las empresas de la ciudad de Sucre están basados con tecnología media y antigua, esto es porque no hay buenos incentivos por parte del gobierno además de que comprar maquinaria nueva tiene un costo muy elevado. Y el capital intelectual tiene una gran importancia en todas las empresas entrevistadas ya que es parte fundamental de su crecimiento por lo que se puede decir que lo único que faltan es un poco mas de capacitación en nuevas tecnologías y esto ayudaría a la mejora y así al logro de una competencia mayor frente a otras ciudades y porque no decir otros países, y de esta manera avanzar al siguiente paso que es la industrialización de nuestros productos.

### **22.6 Agradecimientos**

Mediante el presente documento demostramos nuestros mejores deseos para coadyuvar al país en cuanto a la mejora de nuestros procesos productivos.

Además estamos muy agradecidas por la sabiduría que Dios nos brinda en cada momento, a nuestros padres que son la guía y los valores infundidos en nosotras día tras día.

Gracias a las personas que colaboraron con la información para este trabajo y a todas las personas que nos abrieron las puertas para realizar las entrevistas.

Esperamos que este documento sea una guía para las personas que quieran estar informados sobre el capital intelectual y la innovación tecnológica de nuestra ciudad.

## 22.7 Referencias

Banco Central de Bolivia. 2011 la paz-Bolivia,2011

Benjamin kohl y lidia farthing(2007) El bumeran Boliviano.Edit:Plural,L.P.

Jhon Naisbit Héctor Robles (1966)n.d.

Elsa Beatriz Acevedo Pineda

Antonio Pulido, (2005) n.d.

[www.inia.gob.pe](http://www.inia.gob.pe)

(<http://www.ciberhabitat.gob.mx> / agosto-2011

[www.ine.com](http://www.ine.com) (2012) n.d

**Apéndice A. Consejo Editor ECORFAN-Bolivia**

Elizabeth Eugenia Díaz Castellanos, PhD.  
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México.

Díaz Castellanos-Elizabeth, PhD.  
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México.

Liñan Cabello-Marco, PhD.  
Universidad de Colima, México.

Sanchez Cano-Julietta, PhD.  
Columbia University, New York, E.U.A.

Soria Freire-Vladimir, PhD.  
Universidad de Guayaquil, México.

Bardey- David, PhD.  
Universidad de Los Andes, Colombia.

Novelo Urdanivia- Federico, PhD.  
Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Alicia Girón, PhD  
Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Luis Felipe Beltran Morales, PhD.  
Universidad de Concepción, Chile

Galicia Palacios- Alexander, PhD.  
Instituto Politécnico Nacional, México.

Verdegay-José, PhD.  
Universidad de Granada, España.

Quiroz Muñoz- Enriqueta, PhD.  
Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México.

Elizundia Cisneros- María, PhD.  
Universidad Anahuac México Norte, México.

Alvarado Borrego- Aida, PhD.  
Universidad de Occidente, México.

Moreno Zea- María, PhD.  
Universidad de Santiago, de Chile.

Ordóñez Aleman- Gladys, PhD.  
Universidad Espíritu Santo, Ecuador.

Sajid-Muhammad, PhD.  
University Faisalabad, Pakistan.

Cardozo-Francisco, PhD.  
Universidad del Valle, Colombia.

Vargas-Oscar, PhD.  
National Chengchi University, Taiwán.

Solís Soto- Teresa, PhD.  
Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia.

Quintanilla Dominguez- Joel, PhD.  
Universidad Politecnica de Madrid, España.

Nieva Rojas- Jefferson, PhD.  
Universidad Autónoma de Occidente, Colombia.

Palma Moreno-María Elena, PhD.  
Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia.

Wálter Arízaga Cervantes, MsC.  
Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia.

Eduardo Rivero Zurita, MsC.  
Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia.

Mary Flores de Gonzáles  
Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia.

**Apéndice B . Comité Arbitral. ECORFAN-Bolivia**

Gómez Monge- Rodrigo, PhD .  
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Salamanca Cots- Maria Rosa, PhD.  
Universidad Anahuac.

ViteTorres- Manuel, PhD.  
Instituto Politécnico Nacional.

Islas Rivera- Víctor Manuel, PhD.  
Instituto Mexicano del Transporte.

Villalba Padilla- Fátima Irina, PhD.  
Escuela Superior de Economía ESE-IPN.

Escaleta Chávez- Milka Elena, MsC.  
Universidad Autónoma de San Luis Potosí.

Valdivia Altamirano- William Fernando, PhD.  
Universidad Politécnica Metropolitana de Hidalgo.

Cobos Campos- Amalia Patricia, PhD.  
Universidad Autónoma de Chihuahua.

Beltran Miranda- Claudia Patricia, PhD.  
Universidad de Guadalajara.

Linarez Placencia- Gildardo, PhD.  
Universidad Tecnológica de San Luis Rio Colorado

Vázquez Olarra- Glafira, PhD.  
Universidad Politécnica de Pénjamo

Lopez Ureta- Luz Cecilia, PhD.  
Instituto Tecnológico Superior de Zapopan

Cervantes Rosas- María de los Ángeles PhD.  
Universidad de Occidente.

Galaviz Rodríguez- José Víctor, PhD.  
Universidad Tecnológica de Tlaxcala

Ordóñez Gutiérrez- Sergio Adrián, PhD.  
Universidad Nacional Autónoma de México

Ruiz Aguilar- Graciela M.L., PhD.  
Universidad de Guanajuato



González Gaxiola- Oswaldo, PhD.  
Universidad Autónoma Metropolitana.

Gavira Durón- Nora, PhD.  
Universidad Autónoma Metropolitana.

Rocha Rangel- Enrique, PhD.  
Universidad Politécnica de Victoria.

Santillán Núñez- María Aída, PhD.  
Universidad de Occidente.

Konradis Jaliri Castellón- María Carla, MsC.  
Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca.

Jiménez López- Victor Samuel, MsC.  
Universidad Tecnológica Regional del Sur.

Rovirosa Hernandez- Ma. de Jesús, PhD.  
Universidad de Veracruz.

Córdova Rangel- Arturo, PhD.  
Universidad Politécnica de Aguascalientes.

Álvarez Echeverría- Francisco Antonio, MsC.  
Universidad Nacional Autónoma de México.

Acosta Navarrete- María Susana, PhD.  
Universidad Tecnológica del Suroeste de Guanajuato.

Pelayo Maciel- Jorge, PhD.  
Universidad de Guadalajara

Guadarrama Gómez- Irma, MsC.  
Universidad Tecnológica de la Riviera Maya.

Castillo Diego- Teresa Ivonne, PhD.  
Universidad Tecnológica de la Mixteca.

Castro Enciso- Salvador Fernando, PhD.  
Universidad Latina.

Liñan Cabello- Marco Agustin, PhD.  
Universidad de Colima.

Manjarrez López- Juan Carlos, PhD.  
Universidad Tecnológica de Puebla.

Ibarra Zavala- Darío Gualupe, PhD.  
Universidad Nacional Autónoma de México.

Martínez García- Miguel Ángel. PhD.  
Escuela Superior de Economía.

Trejo García- José Carlos, PhD.  
Instituto Politécnico Nacional.

Deise Klauck, MsC.  
Universidade Federal de Santa Catarina.

