



República Bolivariana de Venezuela
Ministerio del Poder Popular para la Educación
Universidad Nacional Experimental Politécnica
"Antonio José de Sucre"
Departamento de Ingeniería Industrial
INGENIERÍA FINANCIERA



MICROFINANZAS, REFORMAS Y DESARROLLO RURAL

PROFESOR

MSc. Ing. Iván J. Turmero Astros



INTEGRANTES:

Becerra Katerine
Benítez Cindy
Bermúdez Angelina
Mendoza Yiriannys
Moreno Oriana

PUERTO ORDAZ, ABRIL DE 2016

EL LEGADO DE “CHINGO” BALDIVIA

Enfocada en la cuestión agraria y rural a través de reflexiones del legado político e intelectual de Baldivia.

Su trayectoria comenzó en un grupo militante insurgente armado en Bolivia, a fines de los 60 años, lo cual lo llevó años más tarde, a formar parte de la corriente ideológica conocida como el Gonismo.

Modernización pública

De ella, se explica su radicalización como propia de una época donde el clima juvenil fue marcado por el impacto emocional en las capas intelectuales, estudiantiles y sindicatos obreros, de la leyenda construida en torno a la figura del Che y revolución

Chingo sólo hablo sobre su experiencia en algunos pasajes de su vida política

Su ruptura con la opción guerrillera fue un proceso inevitable, resultado de un progresivo desencanto con el militarismo del ELN y, en última instancia, con su principal referente político-ideológico: la revolución cubana.

No fue tributario de ese espíritu romancista revolucionario de esa época



Del Foquismo al Gonismo

Debido a que la
lucha
democrática se
abría paso en el
continente

y a su vez, las
experiencias
militaristas en la
región mostraban
ser

más inviables. Por
ello, tomo la
democracia como
filosofía de vida
personal

El proceso
democrático a
finales de

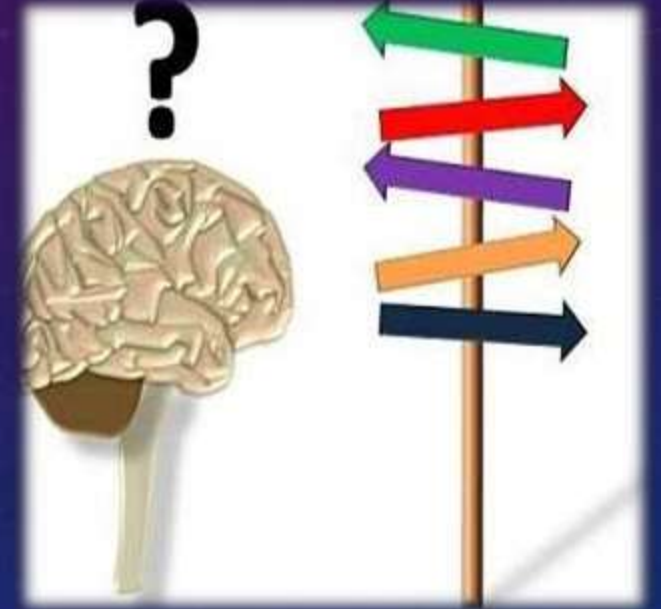
los años 70 rescató
a Chingo como a
muchos de sus
compañeros

de la lucha armada y
estrategia de
ruptura
revolucionaria

Su visión reflejo
la utopía de la
dictadura del
proletariado

y también la
democracia de
la dominación
burguesa

notándose así la
profundidad de esta
mutación de perspectiva
política y filosófica.



Chingo percibió
que el
crecimiento
económico

y la consolidación
democrática del
país se
encontraban

ligados a la
continuidad de un
proceso de
reformas
institucionales

y sociales que
fijaran a Bolivia
en la economía
de mercado

modernidad
política y mundo
globalizado como
condiciones
estructurales
necesarias

para enfrentar los
problemas de pobreza,
marginalidad e
inequidad social.

Ya que apreciaba
esos objetivos, creo
una simpatía
política

y cercanía intelectual
con el portaestandarte
de ese proceso de
reformas:

Goni y la corriente
que éste lideraba
en el seno del MNR



DEL POPULISMO A LA REALIDAD DEL MERCADO

Chingo aportó considerablemente al sistema de microcrédito en Bolivia, cuyo enfoque es renovado a la cuestión agraria ya que una de sus motivaciones intelectuales fue identificar las llaves para la transformación productiva del agro y la superación de la pobreza rural.

Desde esa perspectiva, los trabajos de Chingo son relevantes ya que desmontan algunos mitos fuertemente arraigados en el pensamiento indigenista y de la izquierda socialista. Entre esos mitos se encuentra el comunitarismo rural, donde notó la descomposición irreversible que sufrió la propiedad comunitaria, la cual, apenas subsiste marginalmente en las áreas rurales más pobres, abandonadas y carentes de recursos naturales.

Otro mito estuvo basado en combatir la idea de un campesinado anti-mercantilista, demostrando en sus trabajos, que los campesinos que prosperan son los que producen para el mercado y tienden a la especialización en cultivos con mayor demanda comercial, mientras que los empobrecidos son excluidos del mercado. Decía que “el mercado es el destino natural de la producción campesina”.



CHINGO EL REVISIONISTA



Al tratar de entender la evolución ideológica de Chingo se nota que es un revisionista. Primero, por su dominio de la ciencia económica y capacidad transformadora del conocimiento. Segundo, por su espíritu libre de dogmas, que lo impulsó a buscar en la investigación y gente cercana, la validación de sus ideas y comprensión de la realidad. Tercero, por su honestidad intelectual que le permitió enmendar errores y asumir otras certidumbres e ideales que descubrió durante su vida. Además, Chingo supo entender el nuevo tiempo y adaptarse a él, renovándose mental y espiritualmente, para poder hacer frente a otros desafíos.

“JODIDOS ESTAMOS TODOS USTEDES”



A Chingo le tocó vivir la frustración del derrumbe de sistemas de partidos, instituciones, paradigmas y valores, y más que todo de reformas democráticas y modernizadoras que apenas habían brotado. No participó de ninguno de los dos gobiernos del MNR, más sintió la caída de Goni como un drama personal.

En el curso de los últimos años, lo embargo aún más el pesimismo político porque al estar en el mundo financiero, podía apreciar la dimensión de la bonanza económica que ha arrojado a Evo Morales, clausurando cualquier posibilidad inmediata de un cambio democrático de gobierno.

Fue una de sus frases favoritas, muy propia de esas expresiones provenientes de la cultura aymara, la cual usaba para manifestar sus propias ambigüedades de sentimiento frente al vendaval político que ha arrasado con la racionalidad económica y las instituciones democráticas en las que había aprendido a creer.

EL MUNDO DE LAS MICROFINANZAS



El Mundo de las Microfinanzas



Un producto nacional exitoso



Los orígenes (1983-1990)



Nace el mundo de las Microfinanzas



Principios orientadores



El proceso de creación de empresas financieras



Las que permanecen como ONGs



Las Microfinanzas, nuevo concepto en el mercado



La tecnología microcrediticia



Origen y crecimiento de sus recursos

UN PRODUCTO NACIONAL EXITOSO



Si se da crédito a los grandes por sus grandes sumas de dinero, también debería reconocerse a los pequeños por sus pequeñas sumas de dinero. De allí parte el interés que se cobra en las Microfinanzas. Se debate si darle crédito a los artesanos, campesinos y pequeños comerciantes informales porque esta gente no tiene el hábito de cumplir sus compromisos formales.



¿Darles crédito a los pobres? Se interroga el político, para concluir que no es posible ni justo porque no podrán cumplir con las amortizaciones y los intereses con tasas de mercado. Debido a estas respuestas, Bolivia exhibe como uno de sus productos de exportación un conjunto de tecnologías financieras exitosas.



Bolivia aparece como el país de mejor cobertura ya que en 1999 y 2000 sus instituciones financieras del mercado de microcrédito fueron las más desarrolladas de América Latina. Es importante conocer algo de la historia de estas instituciones, la misión que han asignado, su diversidad, su composición accionaria y finalmente hacer algunas comparaciones.

LOS ORÍGENES (1983-1990)



En las Microfinanzas

- La experiencia internacional pionera más relevante fue la del “Grameen Bank” de Bangladesh, impulsada por un académico que sostenía que el crédito es un “derecho humano fundamental”.



Con respecto a Bolivia

- La mentalidad fue parecida aunque los orígenes se dieron de forma distinta. Fue en 1983 con el advenimiento de la democracia que se encaminó el apoyo hacia las actividades productivas de los campesinos, el estrato social más pobre del país.

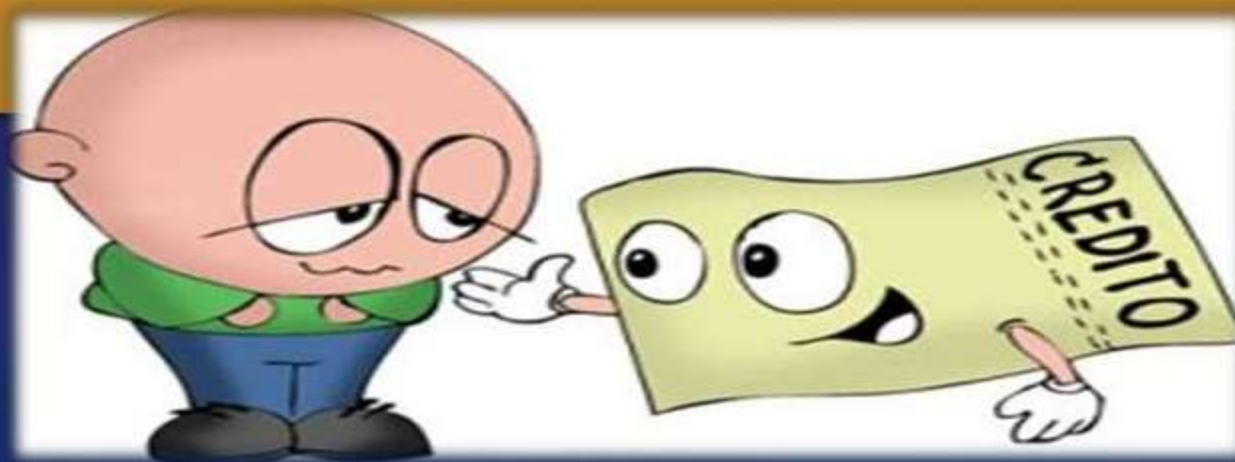


La renaciente democracia

- Había merecido el apoyo de la comunidad internacional, por lo que los organismos bilaterales y multilaterales empezaron a apoyar proyectos de desarrollo rural ejecutados por el Estado, todos ellos con su componente de crédito.

A mitad y fines de los 80 surgieron ONGs especializadas en crédito cuyos temas de discusión eran los siguientes:

- Cobrar o no tasas de intereses reales.
- Un nivel de tasas de interés muy bajos para no desincentivar el acceso ni lucrar con los pobres o muy altas como para cubrir los costos operativos y garantizar la sostenibilidad institucional.
- Si las tasas activas en áreas rurales debían ser iguales o menores a las urbanas dado que no existía actividad agropecuaria que soporte las tasas urbanas.
- Si la comercialización es una actividad especulativa beneficiada de spreads en detrimento de los productores, sin la cual no es posible la realización de la producción.



Nace el mundo de las Microfinanzas (1990-1997)

Principios orientadores

Orientar el crédito en función de la demanda y de la capacidad de pago del cliente en lugar de inducir líneas de crédito dirigido hacia determinadas actividades.

La fuente de la sostenibilidad debe ser fundamentalmente la tasa de interés activa pagada por los clientes.

Las operaciones se hacen sostenibles (rentables) cuando se logra una importante escala.

Los servicios financieros constituyen una actividad especializada, que requiere recursos humanos capacitados de diferente manera que los de la banca.

Los servicios financieros a la microempresa y a las unidades campesinas requieren celeridad y oportunidad.

Entonces, la mejor forma de enfrentar los desafíos del mercado era acceder a fuentes de financiamiento de mayor envergadura, pues no era posible lograr fondos de largo plazo en volúmenes suficientes con los recursos donados de las agencias de cooperación.

EL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS FINANCIERAS



Las ONGs tomaron la iniciativa y buscaron la forma de ser fiscalizadas por la Superintendencia de Bancos sin abandonar a su población meta. Primero, hubo desconfianza y cautela por el colapso de las denominadas “financieras”, que pagaban elevados intereses por los depósitos y otorgaban créditos a sola firma.



Debido a una complicada negociación y persistente oposición de ASOBAN, el Estado lanzó varios proyectos para permitir la conversión de las ONGs financieras de asociaciones civiles sin fines de lucro a sociedades anónimas reguladas por la SBEF.



Cuando se transformaron en FFPs tuvieron la necesidad de aportar a la sociedad con patrimonio propio y renunciar definitivamente a fondos donados. Por otra parte, destaca la presencia de organismos internacionales de cooperación como la CAF, el BID y COSUDE.



La existencia de capitalistas privados fue por la exigencia de las autoridades financieras, para que entre los accionistas se contara con personas naturales y jurídicas poco dispuestas a perder su inversión y a dejarse llevar por los fines sociales y por lo tanto agentes de presión permanente por la rentabilidad.

LAS QUE PERMANECEN COMO ONGS



En su mayoría tienen un buen manejo técnico, contable y administrativo e incluso utilizan el manual de cuentas de la SBEF.



Tienen carteras crediticias importantes, pero sobre todo un número de clientes elevado.



Intermedian recursos del Estado (FONDESIF) y otros fondos de segundo nivel (FUNDAPRO) asumiendo costos financieros y con la obligación de repagarlos.



Tienen un nivel de agremiación importante (FINRURAL) a través de la cual desarrollan sistemas estadísticos agregados .



La autorregulación consiste en normas administrativas, financieras y contables tendientes a regular las operaciones de las ONGs financieras bajo una supervisión institucional superior.



Han tendido puentes hacia las instituciones reguladas, con las cuales comparten publicaciones, debaten sus desencuentros y promueven alianzas estratégicas.



Siguiendo su tradición y aprovechando que no tienen la presión de la rentabilidad, continúan desarrollando y experimentando innovaciones.

FORTALEZAS

DEBILIDADES



No pueden captar ahorros del público, pues no están conformadas por accionistas inversores que puedan responder por ellos.



No siempre cumplen su compromiso implícito de no competir con tasas subvencionadas en áreas donde intervienen las microfinancieras reguladas, especialmente en contextos de ruralidad.



Son más vulnerables a las presiones del Estado, de las agencias donantes y de las organizaciones sociales.



Tienen dificultades para alcanzar la auto sostenibilidad financiera.

Para una entidad con fines de lucro que opera en las Microfinanzas no basta con alcanzar el punto de equilibrio y ser rentable, sino que esa rentabilidad debe ser igual o mayor a la de otras actividades en las que eventualmente pudiera invertir sus limitados recursos un propietario o accionista.



LAS MICROFINANZAS, NUEVO CONCEPTO EN EL MERCADO



MICROFINANZAS

Conjunto de actividades financieras orientadas al servicio de la micro y pequeña empresa, las cuales comprenden al menos tres actividades fundamentales: el microcrédito, la captación de pequeños ahorros, giros y transferencias que hacen las pequeñas unidades.

MICROCRÉDITO

Todo crédito concedido a un prestatario, persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía mancomunada o solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios.

CONCLUSIÓN

Se tiene que es una industria donde el riesgo está en miles de pequeñas operaciones, pero que también lo incrementa debido a la volatilidad de los negocios; requiere mucho personal, con alto entrenamiento y mantener un contacto permanente con los clientes.

LA TECNOLOGÍA MICROREDITICIA



Elaborar los estados financieros de los clientes, con objeto de evaluar el flujo de ingresos y egresos de la unidad de riesgo conformada por una “empresa-familia”.

Se calcula el monto del crédito como una proporción entre los activos y pasivos (patrimonio) y el cronograma de pagos en función del flujo de caja elaborado.

El oficial de crédito presenta la propuesta al comité respectivo en la sucursal; sólo acudirá a las gerencias centrales si los montos son altos.

Los oficiales de crédito tienen en algunos casos un sueldo fijo relativamente bajo, pero importantes comisiones por colocación de créditos.

Los clientes cumplidores pueden lograr un trato preferencial que les permite nuevos préstamos en el futuro por montos cada vez mayores.

UNA REGULACIÓN MAS EXIGENTE PARA UNA INDUSTRIA DE MAYOR RIESGO

Condiciones Normativas



Se organizan como sociedades anónimas con objeto de que cuenten con estabilidad jurídica y para posibilitar incrementos patrimoniales.

El capital necesario para la constitución es de 630.000 Derechos Especiales de Giro.

Límites de concentración de créditos menores que los de los bancos.

Constitución de provisiones por incobrables por el riesgo específico de morosidad y por reprogramaciones.

Constitución de provisiones genéricas en relación con las políticas, reglamentos e instrumentos internos de medición del riesgo de cada entidad.

Adicionalmente se prevé que en el futuro la normativa podría establecer un rango de provisiones genéricas para los casos de clientes que se encuentren en mora.

Según la Ley de Bancos la tasa de interés se fija en el mercado.

Operación de un Servicio de Atención de Reclamos y Consultas (SARC) en cada institución, con registro de todos los reclamos de los clientes.

Reglamentos de la función del Síndico, del Comité de Auditoría del Directorio, de la Unidad de Auditoría Interna y de la Unidad de Riesgo en cada entidad.

ORIGEN Y CRECIMIENTO DE SUS RECURSOS



Los ahorros del público: se desarrolló con lentitud porque su manejo es costoso. Para ser atractivas ante el público, estas instituciones se ven obligadas a pagar mejores intereses por los depósitos.



RECURSOS

Los bancos de segundos piso: son importantes financiadores con créditos por montos elevados a tasas de mercado y plazos que llegan hasta los 5 años para microcrédito.



Los financiadores internacionales: sus formas de financiamiento son variadas ya que invierten en el patrimonio. Eran escasos, pero Bolivia se convirtió en un país pionero en la apertura de este tipo de fondos.



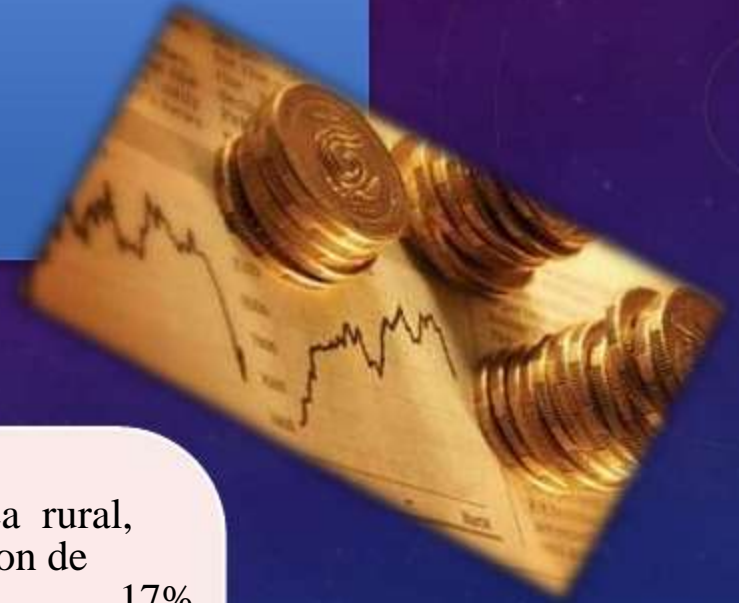
Las fuentes de financiamiento para la cartera de crédito de las entidades reguladas, todas ellas con costo financiero.

LAS MICROFINANZAS Y SUS DIMENSIONES

LA COBERTURA GEOGRÁFICA

La participación de la microfinanza ha logrado una ampliación del sistema a partir de crecimiento de agencias y sucursales. La banca posee el 28% de esta infraestructura, mientras que el 56% corresponde a las entidades, incluyendo a las fiscalizadas como a las no fiscalizadas. El 10% corresponde a las cooperativas y el 6% a las mutuales.

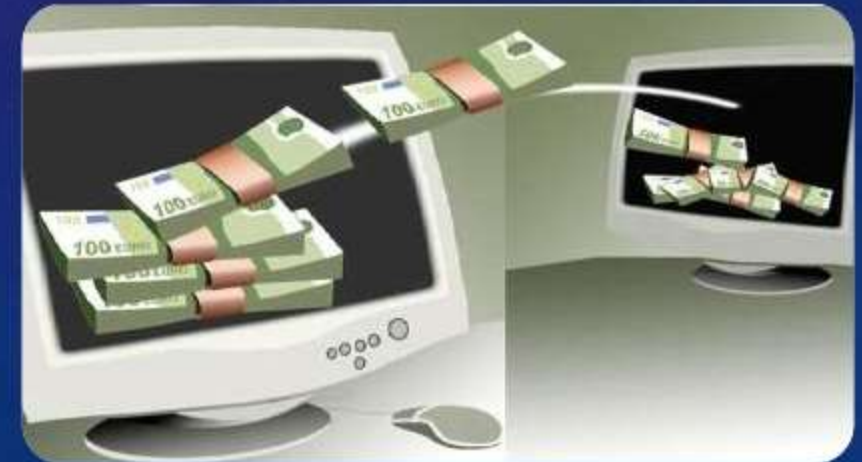
Mientras que en el área rural, el 69% de las agencias son de microfinanzas, el 17% corresponde a la banca y el 11% a las cooperativas. Las agencias rurales de la banca trabajan principalmente en el manejo de cuentas fiscales, prestan pocos servicios financieros y no otorgan créditos.



Mutuales y Cooperativa

LA CAPTACIÓN DE DEPÓSITOS

- ✗ La captación del ahorro interno ha sido durante mucho tiempo un punto pendiente del sistema financiero Nacional.
- ✗ La misma tuvo una evolución favorable cuando se fue ampliando su capacidad de intermediación, pero sobre todo conforme el público fue recuperando la confianza en la estabilidad económica y en la capacidad estatal de preservar sus depósitos.



LA CAPTACIÓN DE DEPÓSITOS

El predominio de la banca en el monto de los depósitos es natural, debido a que hacia ese sector se dirigen los depositantes corporativos y los grandes ahorristas.

La pérdida de los depósitos que tuvieron la banca, las mutuales e incluso las cooperativas se debe a una crisis de confianza que comenzó en 1999 con los retiros que efectuaron los grandes depositantes a partir de la recesión iniciada ese año.

Por otra parte, también como resultado de la recesión, la banca adoptó una política de contracción de gastos y desmotivó a los pequeños ahorristas cobrándoles comisiones por mantenimiento de cuenta si sus depósitos acumulados eran inferiores a (\$US 500 ó 1.000, según el caso).



EL CRÉDITO

El crédito es donde mejor se puede observar el desarrollo y el impacto del sub sector microfinanciero.

Supera a la banca, las mutuales y cooperativas en número de clientes.

Desde este punto de vista se puede afirmar que ha provocado un cambio estructural en el conjunto del sistema financiero,

Ampliando de manera apreciable la base poblacional con acceso a este tipo de servicios.



LAS GARANTÍAS

Las garantías dominantes en la banca son las hipotecarias, pues se redujo al mínimo los créditos a sola firma por montos elevados y logró un desarrollo de las garantías prendarias. Es decir, redujo el riesgo en provecho de la estabilidad del sistema y de los ahorristas, pero no desarrolló tecnologías para montos pequeños.



LAS GARANTÍAS

Después de 10 años, la situación se ha modificado, pues las garantías hipotecarias constituyen también en este medio la forma predominante de prevención de las contingencias del crédito.

Esta situación se debe en parte al crecimiento de los montos de crédito otorgados por estas instituciones, pues su tecnología crediticia establece que los clientes cumplidores pueden acceder a financiamientos mayores y a mayores plazos.



El Destino de los créditos

- ✗ El carácter terciarizado de la economía se encuentra expresada en el destino de los créditos de la banca .
- ✗ Con una incidencia fuerte del comercio y los servicios, pero también con un repunte de la industria manufacturera.



En las instituciones de microfinanzas reguladas se presenta con mayor agudeza el predominio de los comerciantes en la recepción del crédito, lo cual se explica no solamente en el carácter terciarizado de la economía nacional, sino también en los siguientes elementos:

El Destino de los créditos



La participación de los migrantes recientes a la actividad económica urbana es el comercio o los servicios, por lo que el microcrédito constituye un auxilio fundamental para sus operaciones de pequeña escala.



Los comerciantes requieren montos pequeños y plazos cortos, pues no invierten en activos sino en capital de trabajo y tienen una alta rotación de su capital.



Los depósitos que captan estas instituciones son de corto plazo y por lo tanto no les permiten financiar operaciones crediticias de mayor magnitud; sin embargo, sus líneas de crédito no financian solamente capital de trabajo, sino también inversiones de pequeñas y microempresas.



Estas instituciones se han concentrado solamente en la microempresa, que en su mayoría es comercial y sólo recientemente han empezado a incursionar en el financiamiento de la pequeña empresa.

El Tamaño de los Créditos

- ✗ La dimensión de los créditos es otro aspecto en donde se puede apreciar el tipo de población y de necesidades que atienden las instituciones financieras.
- ✗ En la estratificación de la cartera según el volumen de los créditos, las microfinancieras reguladas concentran casi la mitad de su cartera en créditos menores de \$us 10.000 y solamente tienen 17% colocados en créditos mayores de \$us 50.000, mientras que la banca se encuentra en el extremo opuesto y las mutuales y cooperativas en una situación intermedia, mostrando en conjunto una adecuada distribución del mercado.



LA PRODUCTIVIDAD

Así como en cualquier industria, en el sector financiero una parte del desempeño empresarial se mide por la productividad, referida al rendimiento del trabajo.

La banca y las microfinanzas atienden segmentos de mercado diferentes, con también diferentes requerimientos de productos financieros y montos.

De ahí que no sea adecuado buscar los resultados empresariales solamente a partir de los volúmenes de cartera (resultado que propicia el producto bancario) y del número de créditos (resultado propio de las microfinanzas), sino del rendimiento de la capacidad instalada en recursos humanos.



La Morosidad

La morosidad de la cartera es uno de los motivos de constante preocupación en las instituciones financieras, no solamente debido a que implica el riesgo de no recuperar los créditos, sino a la carga en costos que conlleva: gastos de cobranza, honorarios de abogados, gastos judiciales y, lo más importante, las provisiones que exige la Superintendencia de Bancos.





MICROFINANZAS: ¿UN MODELO DE INCLUSIÓN DE LOS POBRES?



Los impactos de las microfinanzas puede ser estudiados desde dos puntos de vista:

- a) sus efectos en la conformación de un sistema financiero inclusivo (su alcance, penetración, resultados y solidez) así como su incidencia en el desarrollo económico nacional.
- b) b) sus efectos en la reducción de la pobreza de sus beneficiarios-clientes.





MICROFINANZAS: ¿UN MODELO DE INCLUSIÓN DE LOS POBRES?

El impacto en la pobreza es más difícil de evaluar en la medida en que requiere:



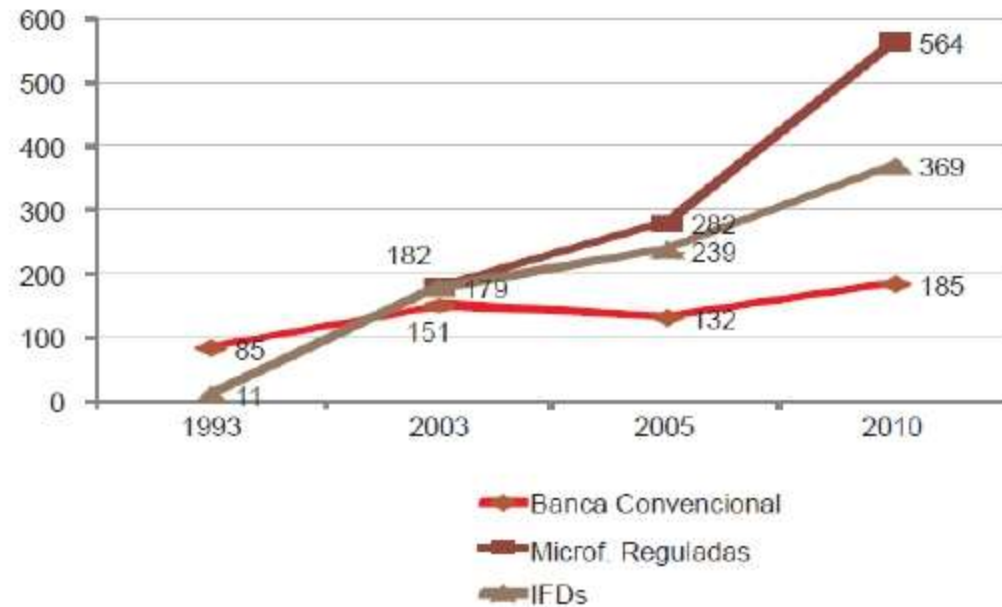
costosos y complicados sistemas de medición de condiciones que no siempre son económicas (ingresos, inversión) sino también de bienestar (educación, salud, nutrición) y de construcción de capital social (participación en la comunidad).



No existe una relación de causalidad directa entre servicios financieros y cambios en los niveles de pobreza.



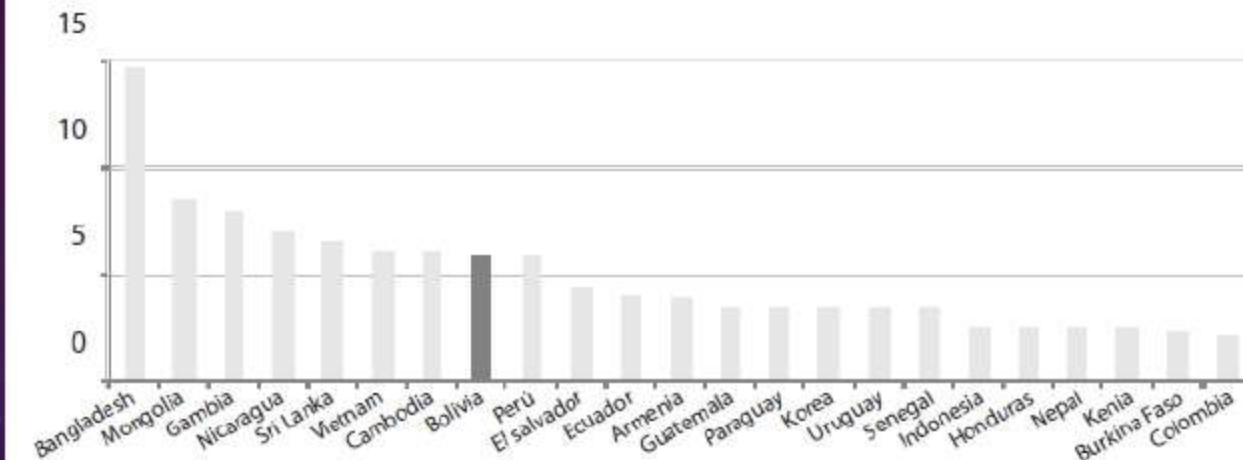
GRAFICO N° 5 Evolución de la Cartera de Crédito
(Miles de clientes)



Fuente: Elaboración propia sobre datos ASFI, ASOFIN y FINRURAL

En el grafico se puede observar que a medida que pasan los años el número de clientes de las microfinanzas va en aumento; podemos llegar a la conclusión que esto se debe a los beneficios que esta ofrece en cuanto a créditos, la tasa de interés más factible; debido a que existe una competencia y deben jugar en ese campo.

GRAFICO N° 6 Prestatarios de Microfinanzas en Relación a la Población Total



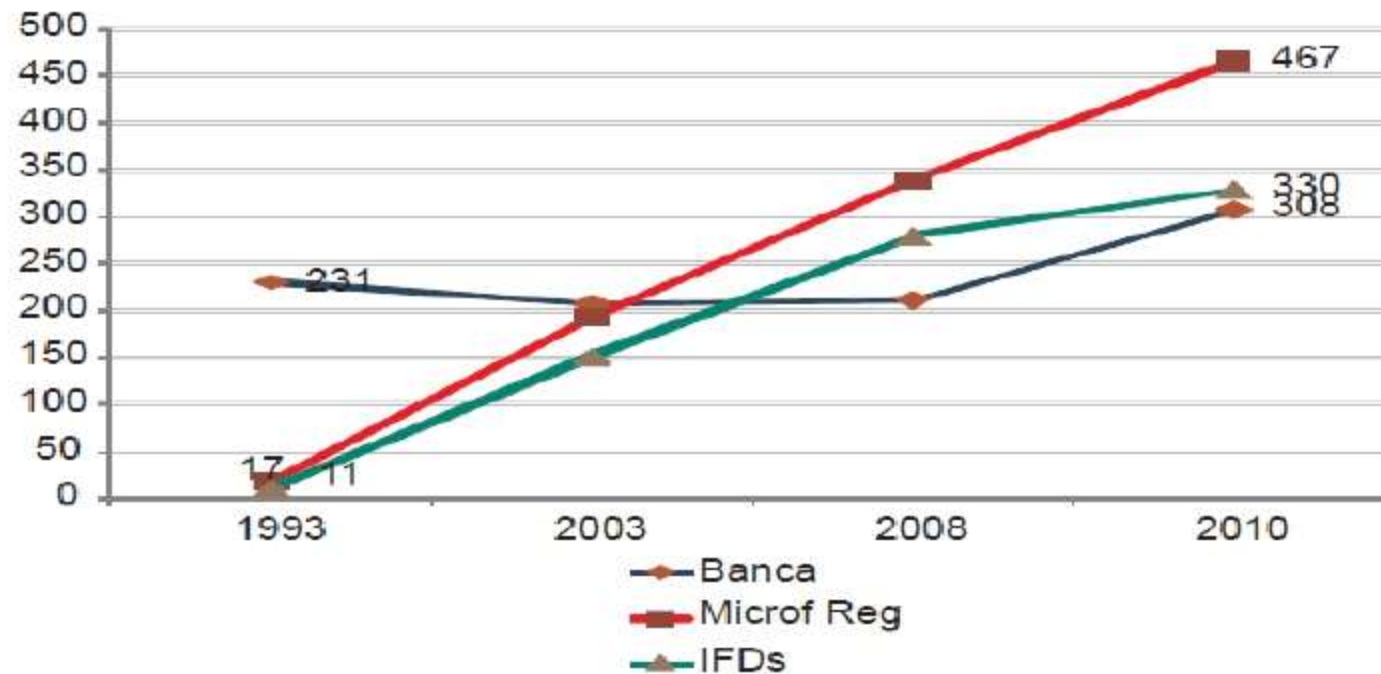
Fuente: Microfinance Información Exchange

El Gráfico N° 6 da cuenta de la incidencia de las microfinanzas en el país, el mismo que en América Latina tiene la mayor cantidad de prestatarios en relación con la población total y que a escala mundial se encuentra entre los de mayor penetración del servicio de microcrédito: 6% de la población nacional.

El Acceso Físico

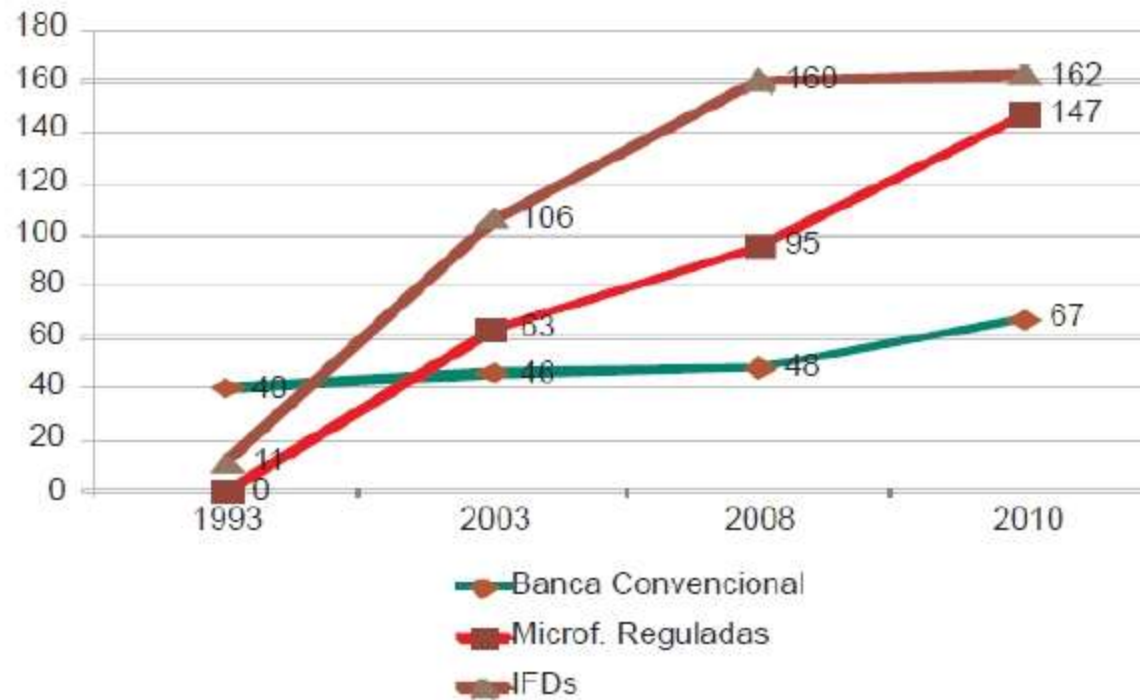
Para lograr esta cobertura en sus servicios de crédito, ahorro, cambio de moneda, cobro de servicios básicos (agua, energía y telefonía), entre otros, el sistema de microfinanzas desarrolló una importante red de agencias, sub agencias y puestos de atención a la población, con una evolución casi vertiginosa desde 2003.

GRAFICO N° 7 Evolución del Número de Agencias



Fuente: Elaboración propia sobre datos ASFI, ASOFIN y FINRURAL

GRAFICO N° 8 Evolución de Agencias Rurales (N°)



Fuente: Elaboración propia sobre datos ASFI, ASOFIN y FINRURAL

En este grafico podemos observar la evolución de esas oficinas, donde se percibe el dominio absoluto del sistema regulado y no regulado de microfinanzas: 309 agencias, frente a 67 de la banca convencional.

Equidad de Género

Otro núcleo poblacional reconocido como más afectado por la pobreza en general y por la derivada de condiciones de discriminación es el de las mujeres, el mismo que se ha constituido en el principal generador de la masa de clientes de las microfinanzas.

Cuadro N° 1 Clientes de Microfinzas según Género

Indicador	Microfinanzas Reguladas		IFD
N° de Cuentas de Ahorro	Hombres	947.454 (48,7%)	
	Mujeres	994.748 (51,1%)	
	Empresas	3.496 (0,1%)	
N° de DPF	Hombres	22.926 (39,8%)	
	Mujeres	29.032 (50,4%)	
	Empresas	5.618 (9,7%)	
N° de Cuentas Corrientes	Hombres	1.029 (56,1%)	
	Mujeres	500 (27,2%)	
	Empresas	305 (16,6%)	
N1 de Clientes de Crédito	Hombres	287.730 (51%)	Hombres 67.200 (20,4%)
	Mujeres	275.943 (48,9%)	Mujeres 261.546 (79,6%)
	Empresas	187 (0,93%)	

Fuente: Elaboración propia sobre datos ASOFIN y FINRURAL
zas en el manejo de cuentas e incluso en la lectura¹³.

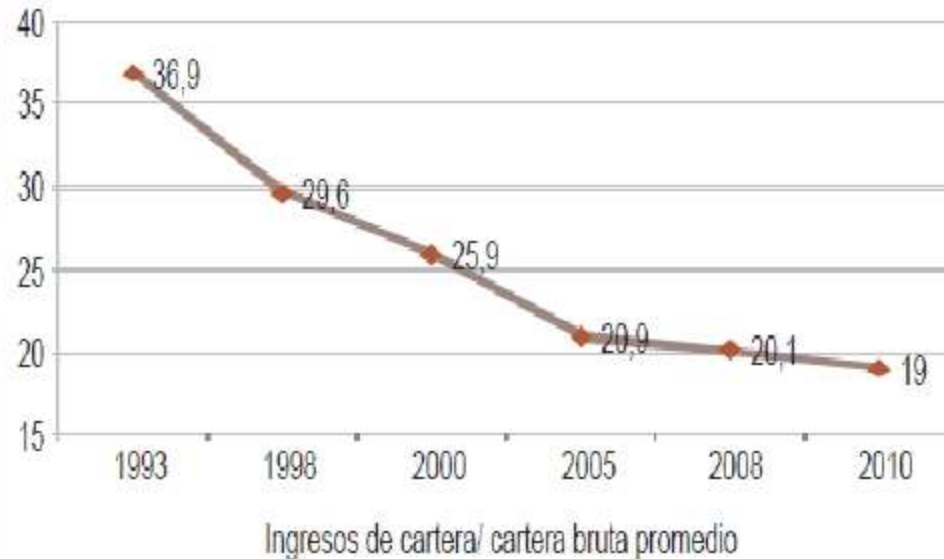
En este cuadro mostrado se puede deducir que el género femenino es un elemento importante en el ámbito de las microfinanzas.

El Costo del Acceso

Un tema de alta sensibilidad es la tasa de interés, la misma que es particularmente alta en el sistema de microfinanzas debido a sus costos comparativos mayores



GRAFICO N° 9 Microfinanzas Reguladas:
Evolución de la Tasa de Interés



Fuente: Elaboración Propia sobre datos de ASOFIN

La tasa de microfinanzas reguladas (19% en promedio) respecto a las que cobra la banca (7% en promedio) no parece tener un carácter crítico para los microempresarios, Mientras que por otro lado la tasa promedio que cobran la IFD es algo más alta, pues a diciembre de 2010 se ubicaba en 23.98%, debió a que sus costos administrativo son también más altos, situados en alrededor del 16.5%.


GRAFICO N° 10 La Formación de la Tasa de Interés
(como % de la cartera bruta promedio)

	Microf. Reguladas	Banca Convencional	Cooperativas	Mutuales
Ingresos por Cartera	18,97	7,11	S/d	7,55
Otros ingresos	2,27	8,89	1,77	5,13
Total Ingresos	21,24	16,03	17,71	12,68
Gastos financieros	3,93	2,15	3,64	1,48
Gasto por Incobrabilidad	2,4	1,2	1,6	0,57
Gastos administrativos	12,24	9,86	10,68	8,01
Otros Gastos	0,02	0	0,02	0,03
Total Gastos	18,59	13,21	15,94	10,09
Margen Neto	2,65	2,82	1,77	2,59

El Gráfico N° 10 muestra un acercamiento a lo que viene a ser la estructura de la tasa de interés en las diferentes instituciones del sistema financiero nacional, donde se observa que el rubro de mayor incidencia es el de los gastos administrativos, con la diferencia que en las microfinanzas más de 12% del 19% cobrado como interés está compuesto por estos gastos

Impactos en la Pobreza y otros Indicadores Sociales

Como se dijo, se trata de resultados más difíciles de medir y sobre los que no existen en el país estudios completos. Sin embargo existen algunas aproximaciones que es importante sintetizar. Debido a un estudio realizado, se obtuvieron que los principales impactos fueron:

- 
- La producción agropecuaria promedio creció de 40% a 300%, según las zonas.
 - El impacto sobre los ingresos varía de 29% a 85% según las zonas; la excepción fue Potosí, afectado por el fenómeno del Niño.
 - Los ingresos del microcrédito para comercialización tuvieron como destino mejora de vivienda (35%), material y equipo de cocina (34%), bicicletas (24%), radios (19%) y educación de los niños (11%).

Conclusiones



Las instituciones de microfinanzas nacieron para atender un sector poblacional que desarrolla actividades económicas de pequeña escala desatendido por el sistema financiero tradicional y atendido erráticamente por el Estado.



Las microfinanzas tienen un papel social crucial creando directa e indirectamente nuevas oportunidades de trabajo para los grupos sociales más desprotegidos.



La demanda reiterada de los microempresarios por los servicios de las entidades de microfinanzas constituye un indicador de la preferencia de esta clientela por ellos, la misma que se basa en la utilidad que le representa.



La permanencia del servicio constituye una necesidad de cualquier usuario, por lo que las instituciones de microfinanzas buscaron esta continuidad de su servicio en la autosostenibilidad.

LA PROPUESTA AGRARIA DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO: MUCHO RUIDO POCAS NUECES



El Plan Nacional de Desarrollo (PND) tiene un marco general agrarista, en el sentido de que toda su conceptualización inicial sobre el desarrollo concibe a la sociedad boliviana como una sociedad eminentemente agraria, donde deberían funcionar, como en el pasado, principios comunalistas y de reciprocidad.



La propuesta de transformación agraria

El Plan tiene como eje central su declarado deseo de solucionar los problemas de pobreza de las poblaciones originarias e indígenas, lo que constituiría una loable intención si no constituyera algo monotemático, que omite y olvida a sectores agropecuarios tan importantes como los de la agroindustria y la agro exportación.



Los aspectos más importantes contenidos en estas políticas son los siguientes:

Transformación de la estructura de tenencia y acceso a la tierra.

Dinamización de las capacidades de comunidades y territorios

Afianzamiento de derechos de los pueblos indígenas y originarios

Ampliación de la cobertura de riego

Desarrollo tecnológico de producción agraria

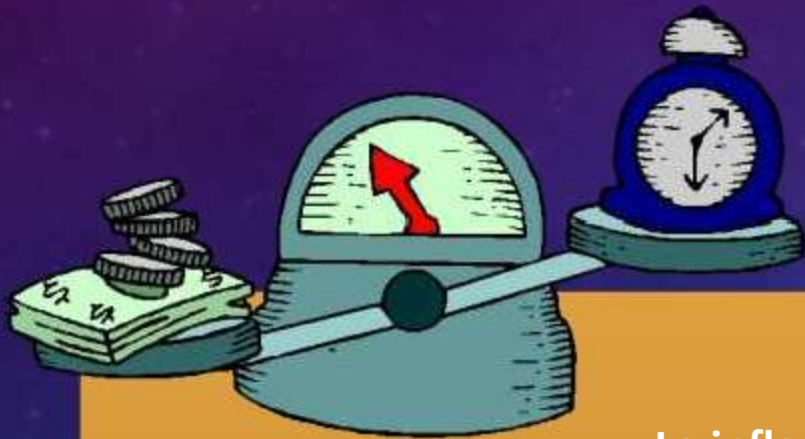
Producción para la soberanía alimentaria

Desarrollo rural

Industrialización de la coca

EL SECTOR AGROPECUARIO Y LA SEGURIDAD ALIMENTARIA

La subida de los precios de los alimentos constituye un fenómeno relativamente nuevo en el país, que afecta la economía familiar en general, pero especialmente la de los sectores de menores ingresos, que son los que destinan la mayor parte de su presupuesto al rubro alimenticio.



La inflación internacional

El incremento de los precios de los alimentos constituye desde 2004 una tendencia general, persistente y poco reversible en el corto plazo. Quiere decir que si bien algunos factores coyunturales la han acicateado en los tres últimos años

La situación nacional de precios y las políticas públicas

Naturalmente, la inflación alimenticia externa incidió en el incremento de los precios en Bolivia, pero también fueron importantes los factores internos, entre los que se cuentan tanto los de orden macroeconómico como los específicos del sector. Entre los primeros destacan:

El incremento de la masa monetaria en poder del público que abarata el precio del dinero e incentiva la demanda, principalmente de alimentos.

Los bonos del gobierno a diferentes sectores de la población que tienden a reforzar el consumo.

El incremento del gasto corriente del gobierno, especialmente en sueldos y salarios de una masa creciente de empleados del Estado y de las nuevas empresas públicas.

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE PRODUCTOS DE LA CANASTA ALIMENTICIA

Producto	Ciudad	Periodo	Unidad	Cambio de precio (Bolivianos)	Incremento (Porcentaje)
Azúcar	Santa Cruz	2007-2011	Kg	4 a 9.20	130
	Cochabamba			4 a 11	175
	La Paz			4 a 10	150
Harina de trigo	Santa Cruz	2007-2011	Kg	4 a 5.20	30
Arroz	Santa Cruz	2007-2011	Kg	5 a 8	60
Fideo	La Paz y Cochabamba	2008-2011	Kg	9 a 13	44
Maíz	La Paz y Cochabamba	2008-2011	Kg	6 a 13	117
Carne de res	La Paz y Cochabamba	2007-2011	Kg con hueso	15 a 26	73
			Kg molida	16 a 25	56
Pollo	Santa Cruz	2007-2011	Kg	9 a 16	78
Aceite	Santa Cruz, La Paz y Cochabamba	2007-2011	900 cc	10 a 12	20
Margarina	Santa Cruz, La Paz y Cochabamba	2007-2011	227 grs	5 a 7	40
Leche	Santa Cruz	2007-2011	2 kg polvo	80 a 114	42
	La Paz		400 gr evapor.	6 a 8	33
Queso	Santa Cruz	2007-2001	kg	18 a 27	50
	La Paz			18 a 39	116
Mantequilla	Cochabamba	2007-2011	200 grs	7 a 10	43
Papa	Santa Cruz	2007-2011	Kg	3 a 5	67
	La Paz			2 a 4	100
	Cochabamba			2.6 a 4.2	61
Lechuga	La Paz	2007-2011	unidad	1 a 3	200
	Cochabamba			0.60 a 2.20	266

FUENTE: elaboración propia en base a datos de V. Riveros y el INE.

El cuadro mostrado presenta un panorama del incremento de precios acumulado producido en las tres ciudades del eje central del país en de los principales alimentos a partir de 2007; su cálculo parte de datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)

La disponibilidad nacional de alimentos y los productos fundamentales

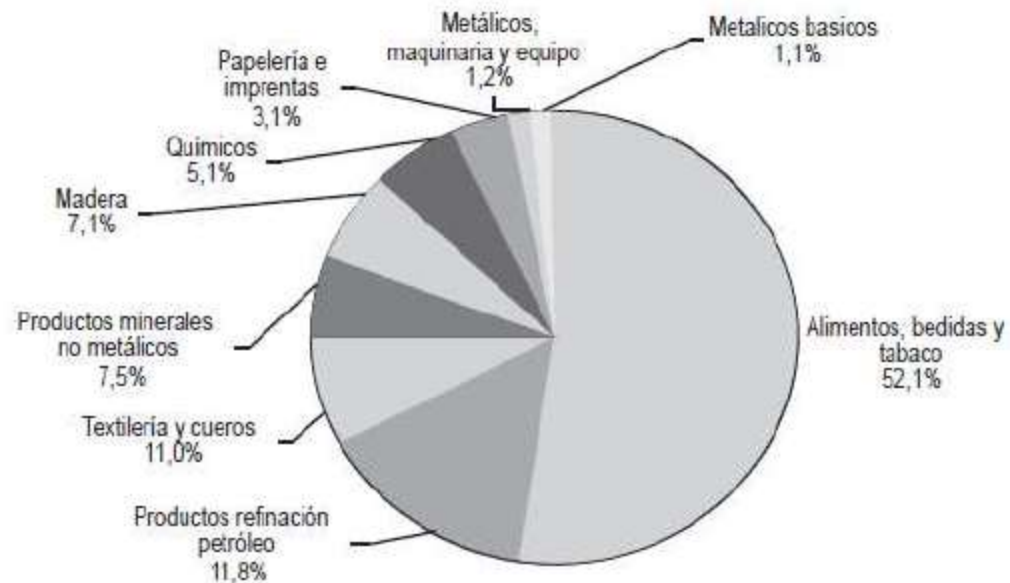
La seguridad alimentaria es un concepto bien trabajado y preciso que se refiere a la necesidad de garantizar la disponibilidad de alimentos en un país y el acceso de la población a los mismos de manera permanente, inocua y nutritiva. Se trata por lo tanto de un concepto que articula la fase productiva y comercial de los alimentos con fenómenos tan complejos como la generación de ingresos y la situación nutricional de la población.



La agroindustria alimenticia

Para diferenciar la agroindustria de otras industrias no siempre se cuenta con estadísticas que la desagreguen de otras ramas industriales. El gráfico 9 ubica a la agroindustria en el contexto más general de la industria manufacturera

GRÁFICO 9
ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA
2007



FUENTE: Cámara Nacional de Industrias.

El comercio exterior alimenticio

Las exportaciones no conspiran contra la seguridad alimentaria pues constituyen un incentivo de ingreso sostenido muy importante para los productores y se traducen a la larga en incrementos en producción y productividad y en la generación de valor agregado



Coca: cultivo sin competencia

Hasta 1990 creció la superficie y la producción con rendimientos de 2.3 TM/ ha.

Entre el 90-98 se mantuvo la producción y la superficie, pero los rendimientos cayeron a 2.2 TM/ha.

Con el Plan Dignidad, en el 2000 la superficie bajó de 37,921 ha a 19,953 ha.

Del 2000 en adelante se volvieron a incrementar las superficies y la producción al calor de los movimientos sociales del Chapare.

En 2007 la superficie llegó a 27,537 ha con 18,847 toneladas de producidas.



Las estimaciones señalan que en 2010 se estaría en 35,000 ha.

En 2008 se llegó a 30,500 ha.

COCA: CULTIVO SINCOMPETENCIA

Durante los 90, la coca representó el 3 por ciento del PIB con una movilización de recursos de US\$ 200 millones por año. A su vez la salida de sus derivados representó un 14.5 por ciento de las exportaciones del país. El desarrollo del producto tiene más o menos la siguiente historia.



Hasta 1990 creció la superficie y la producción con rendimientos de 2.3 TM/ha.

Entre el 90-98 se mantuvo la producción y la superficie, pero los rendimientos cayeron a 2.2 TM/ha.

Con el Plan Dignidad, en el 2000 la superficie bajó de 37,921 ha a 19,953 ha.

Del 2000 en adelante se volvieron a incrementar las superficies y la producción al calor de los movimientos sociales del Chapare.

En 2007 la superficie llegó a 27,537 ha con 18,847 toneladas En 2008 se llegó a 30,500 ha. de producidas.

Las estimaciones señalan que en 2010 se estaría en 35,000 ha.

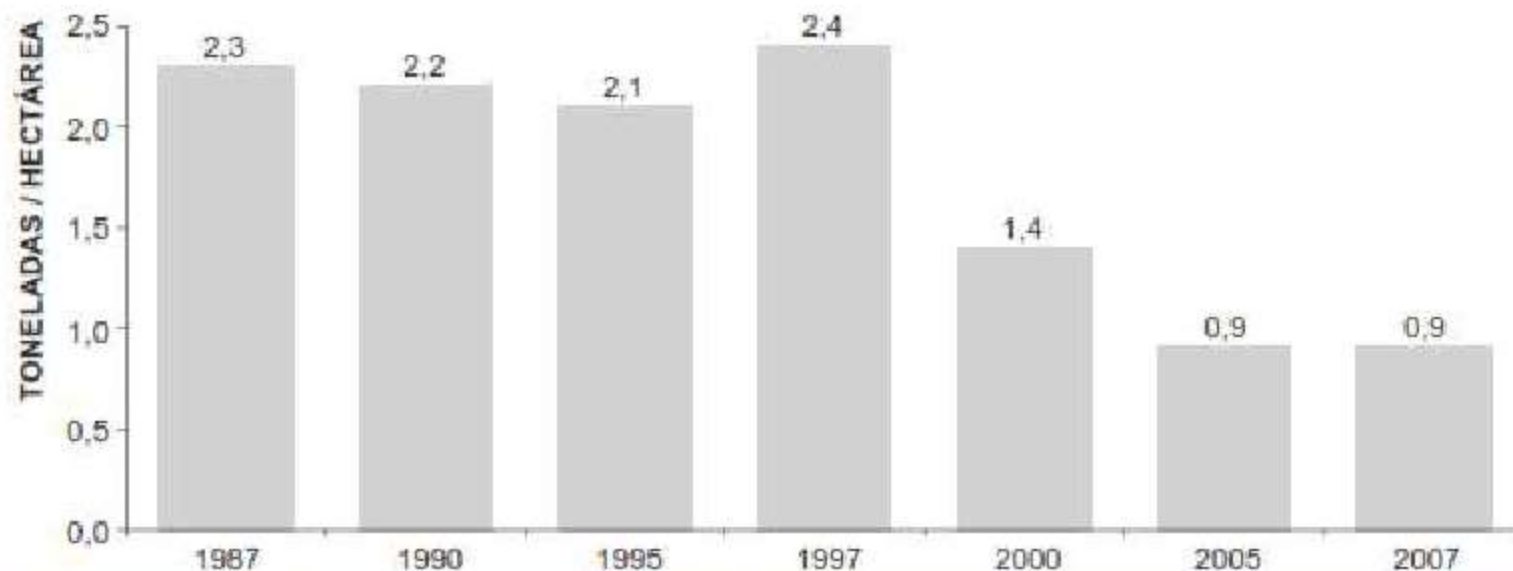


Seguridad
Alimentaria



No siendo un producto alimenticio, la coca incide indirectamente en la seguridad alimentaria debido a que compite con ventaja con cualquier cultivo tropical o semi-tropical, siendo el factor precio el determinante en su dinamización.

EVOLUCIÓN DE LOS RENDIMIENTOS DE LA COCA
AÑOS 1987 - 2007



Es tan evidente que mientras los programas de desarrollo se esfuerzan con poco éxito en promover a través de la capacitación la incorporación de nuevas tecnologías productivas para los cultivos alimenticios, la hoja de coca se cultiva en andenes trabajados con esmero, beneficiándose de todos los agroquímicos necesarios para su preservación y en algunos casos con sistemas de riego por aspersión.

ALGUNAS CONCLUSIONES

Un elemento fundamental que emerge de todos los diagnósticos es que el departamento de Santa Cruz es estratégico para la seguridad alimentaria nacional, pues genera los volúmenes más importantes de los productos que son básicos para atender los requerimientos de alimentación de la población. Constituye el nuevo granero de Bolivia



Los precios internos de los alimentos continuarán teniendo presiones al alza como producto de la incidencia de los factores inflacionarios externos, pero también por las condiciones internas, entre las que corresponde destacar el incremento del ingreso de estratos pobres de la población producida en los últimos años a raíz de la confluencia de los precios externos de los productos de exportación, las remesas, las políticas públicas redistributivas y las actividades informales. Es decir, existe una inflación por demanda que incide en el índice de precios al consumidor.



Las políticas públicas han sido relativamente exitosas en la contención de la inflación y la disponibilidad física de alimentos, pero han sido de corto plazo, atacando en lo inmediato el precio y la escasez con altos costos para el erario nacional, pero sin promover el desarrollo de la oferta a largo plazo.

Es evidente que la exportación de alimentos no es la causa del eventual desabastecimiento del mercado interno o del incremento de los precios, sino que más bien se requieren incentivos de precios (externos e internos) a los productores para crear la capacidad adquisitiva rural y superar la pobreza.

No es menos evidente que el incremento del precio de los alimentos afecta a los hogares más pobres, gran parte de los cuales tiene diversos niveles de desnutrición crónica, pero ello no debe llevar a que las políticas públicas sacrifiquen a los productores, sino que debe ser objeto de acciones específicas y focalizadas.

En el largo plazo la seguridad alimentaria de Bolivia ha mejorado, especialmente en los últimos 30 años de estabilidad macroeconómica, pues se han sustituido importaciones en diversos productos componentes de la canasta alimentaria, quedando solamente el trigo como producto con insuficiente oferta interna.



Otra señal negativa que reciben los productores son las revisiones bi-anuales al cumplimiento de la Función Económico Social (FES) establecidas en la Ley de Reconducción Agraria, pues pende sobre ellos la amenaza de reversión de las tierras por razones a veces menores.



La coca afecta de alguna manera a la seguridad alimentaria, no solamente debido a que incide en el deterioro de suelos y afecta la cobertura vegetal con los chequeos que propicia, sino también a que con su rentabilidad genera desincentivos para otros productos.



LAS POLÍTICAS DESEABLES

A continuación, se proponen acciones para el mejoramiento de la seguridad alimentaria nacional y el desarrollo agropecuario en general, algunas de las cuales fueron tomadas de la agenda del Grupo DRU Y otras emergen de los estudios de la presente publicación.

INMEDIATAS



Es imperativo eliminar las restricciones comerciales, de precios y de exportación a los productos alimenticios que frenan el desarrollo a mediano y largo plazo de la producción e implican un castigo a los productores.



Incentivar la inversión privada agropecuaria orientada a la producción de alimentos Mediante la facilitación del acceso a financiamiento adecuado, tanto 150 en crédito como en otras modalidades.

Moderar y/o reducir la sobrevaloración de la moneda nacional con objeto de evitar la pérdida de competitividad de la producción nacional.

Subsidiar directamente el consumo de alimentos de los sectores más vulnerables, previa identificación y focalización, y evitar el subsidio generalizado al consumo.



Generalizar la práctica del desayuno escolar en todos los municipios del país, con compras de productos nacionales y locales.

Liberar de impuestos la importación de semillas de alimentos y de fertilizantes.

Reconocer a las asociaciones de productores y a las OECAs como los interlocutores válidos de los pequeños productores del Occidente con objeto de concertar políticas productivas de apoyo a la seguridad alimentaria.

Promulgar la Ley de Garantías muebles y prendarias con objeto de facilitar el acceso al crédito a aquellos productores que carecen de garantías inmobiliarias.

Modificar la Ley de Revolución Productiva Comunitaria Agropecuaria con objeto de que sus beneficiarios sean de verdad productores y no organizaciones político-territoriales no vinculadas directamente a la producción.



Dejar de ver la crisis alimentaria mundial como una amenaza y orientar las políticas públicas y el accionar privado a transformarla en una oportunidad, tanto para aprovechar los precios para el desarrollo de la economía nacional como para acelerar el estrechamiento de los términos de intercambio campo-ciudad y apoyar por esa vía la reducción de la pobreza.

MEDIATAS



Recuperar la potencialidad productiva del occidente del país.



Crear sistemas descentralizados de extensión agropecuaria y asistencia técnica, utilizando la capacidad instalada existente de recursos humanos en instituciones, ONGs, proyectos y empresas.



Aclarar la división de roles entre el Ministerio de Salud, las Alcaldías y el SENASAGe institucionalizar este ultimo de modo que cumpla su misión de certificar las condiciones exportables de la producción nacional y de garantizar la inocuidad de los alimentos que consume la población.



LA CAPITALIZACIÓN

ANTECEDENTES: LAS EMPRESAS ESTATALES BAJO EL MODELO 52

El proceso de capitalización iniciado en Bolivia en 1994 constituye un intento por dar salida a la crisis del Estado del 52, la misma que presenta síntomas terminales desde principios de la década de los años 80.



En lo estructural, el Estado del 52 había mostrado resultados de enorme importancia, junto con notables fracasos. Entre los primeros destaca la nacionalización de las minas, como medida orientada a concentrar los excedentes de la minería con objeto de destinarlos al desarrollo y a la vertebración nacional.



Pero lo que constituyó un éxito en el proceso de desarrollo de la nacionalidad llevaba implícito el germen de su fracaso económico, pues la transferencia de los excedentes generados por la COMIBOL a otros destinos privó al consorcio estatal minero de recursos para exploración y renovación tecnológica.



En Bolivia se concibió entonces que los transportes, la energía y los recursos del subsuelo constituirían sectores estratégicos que debían ser reservados al control del Estado o, a lo sumo, concedidos en contratos temporales de administración al sector privado. COMIBOL, YPFB, ENFE, ENDE, LAB, ENTEL Y ENAF fueron la expresión empresarial de estos sectores, aunque algunas de ellas habían nacido antes de la Revolución Nacional.



La revolución de 1952, que sentó las bases de un país estatista, tuvo el mérito de construir una nación más integrada, al incorporar a la por entonces mayoría indígena a la vida ciudadana y al utilizar los excedentes mineros para el desarrollo de otros sectores y regiones. Por lo demás, la intervención estatal en la producción y en los servicios aparecía como fundamental en un país con un casi nulo desarrollo del mercado de capitales y la ausencia de un empresariado dinámico.

LA SITUACIÓN INTERNA DE LAS EMPRESAS Y SUS DESAFÍOS

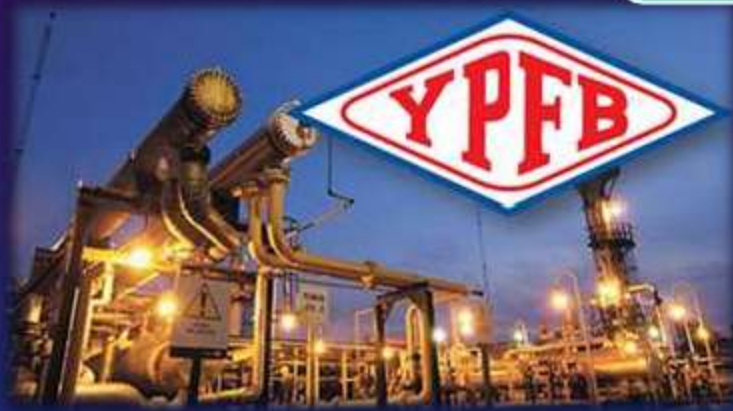


Como casi todos los países de la región, Bolivia desarrolló grandes empresas estatales en actividades que casi siempre constituyen monopolios naturales o exigen elevados niveles de inversión

La otra de las grandes empresas - COMIBOL - virtualmente ya no existe y se limita a la administración y concesión de unidades descapitalizadas.

Cuatro de servicios no transables (ENTEL, ENDE, ENFE y LAB).

Dos productoras (YPFB y ENAF).

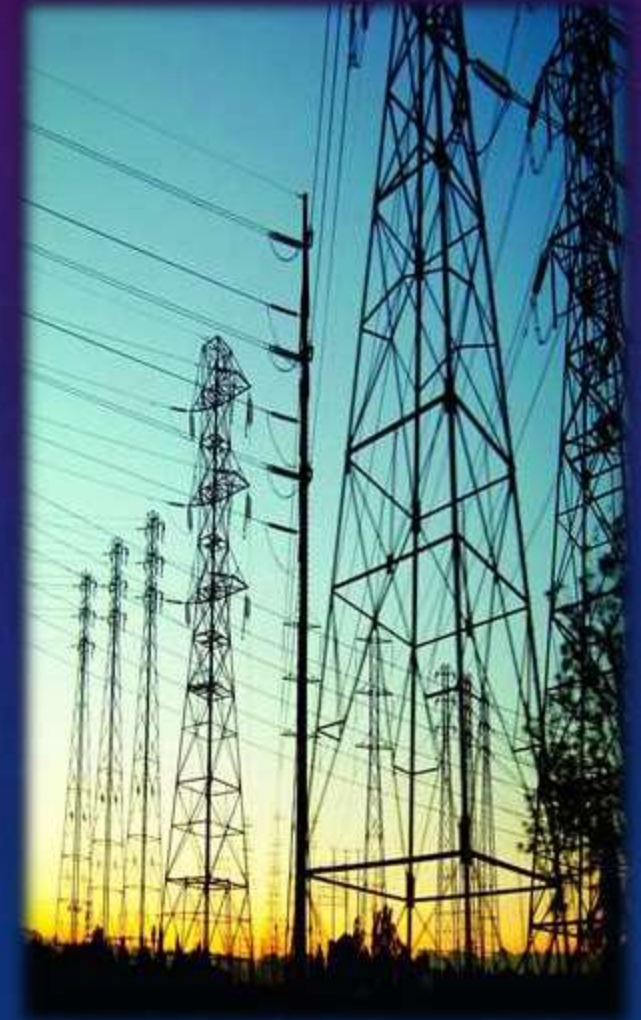


ENDE
CORPORACIÓN

LA EMPRESANACIONAL DE ELECTRIFICACIÓN

El desarrollo inicial de la energía eléctrica en el país es el resultado combinado del impulso de la economía minera en el Occidente y del esfuerzo cooperativo de sus habitantes en el Oriente. Este último tuvo las características de un auto esfuerzo solidario verdaderamente ejemplar, especialmente en Santa Cruz.

El tema energético es sumamente complejo, pero en Bolivia el sector tuvo las características desordenadas de la emergencia, aunque siempre con avances positivos. Desde la creación de la Empresa de Luz y Fuerza Eléctrica, en 1908 -como un esfuerzo privado fallido-, esta tarea tuvo que ser asumida por una sociedad mixta con fuerte injerencia estatal.



Las más importantes empresas eléctricas del país eran la siguientes:

Empresa Nacional de Electricidad S.A. (ENDE)

Compañía Boliviana de Energía Eléctrica S.A. (COBEE)

Cooperativa Rural de Electrificación Ltda. (CRE)

Empresa de Luz y Fuerza Eléctrica Cochabamba S.A.M. (ELFEC)

Cooperativa Eléctrica Sucre S.A. (CESSA)

Servicios Eléctricos Potosí S.A. (SEPSA)



Servicios Eléctricos Tarija S.A. (SETAR)



Empresa de Luz y Fuerza Eléctrica de Oruro S.A. (ELFEO)

Varias cooperativas y municipalidades que distribuyen energía eléctrica.

Cooperativa de Servicios Eléctricos Trinidad Ltda. (COSERELEC)



CAPACIDAD INSTALADA Y GENERACIÓN DE ENERGÍA 1995

Empresas	Potencia en Mw				Energía Gwh			
	Hidro-eléctrica	Termo-eléctrica	Total	%	Hidro-eléctrica	Termo-eléctrica	Total	%
Corani S.A.	126,00	0,00	126,00	15,66	439,90	0,00	439,90	14,57
Guaracachi S.A.	0,00	248,06	248,06	30,84	0,00	905,55	905,55	29,99
Valle Hermoso S.A.	0,00	87,25	87,25	10,85	0,00	399,80	399,80	13,24
COBEE S.A.	142,20	17,60	159,80	19,87	765,80	7,30	773,10	25,60
ENDE S.A.	8,20	27,00	35,20	4,38	24,00	190,05	214,05	7,09
Cooperativas	0,00	40,00	40,40	4,97	0,00	60,00	60,00	1,99
Autoproductores	23,70	84,40	108,10	13,44	74,20	153,10	227,30	7,53
Total	175,50	628,91	804,41	100,00	1.303,90	1.715,80	3.019,70	100,00

En esta multiplicidad de agentes, no había una estructura racional que separe con nitidez y transparencia las fases de generación, transmisión y distribución lo que introducía ventajas monopólicas en actividades que pueden ser fácilmente competitivas, como era el caso de COBEE.

Probablemente, ENDE ha sido de lejos la mejor de las empresas públicas desde el punto de vista de su gestión. Ello ha sido posible debido a dos factores concurrentes: (i) su organización como sociedad anónima, donde se imponía el criterio del Directorio por encima de los de los ministros sectoriales, y (ii) el poder de veto sobre la designación de los gerentes que tuvo el Banco Mundial durante 15 años, por ser el principal ente financiador.



Uno de los desafíos del sector de energía eléctrica en Bolivia es crear condiciones para un desempeño eficiente y competitivo de las empresas encargadas tanto de la generación como de la distribución, con el doble objetivo de que el costo energético no se constituya en un factor de alta incidencia en el desenvolvimiento de la economía nacional y que, sin embargo, el sector sea atractivo para las inversiones, especialmente para desarrollar el potencial hidro y termoeléctrico del país



DISTRIBUCIÓN DE ENERGÍA Y DEMANDA 1998

Empresas	Energía Mwh	Porcentaje	Demanda kw
COBEE	769.246,10	27,87	185,50
CRE	701.767,00	25,43	157,46
ELFEC	371.678,10	13,47	92,46
ELFEO	79.215,80	2,87	21,44
CESSA	80.901,80	2,93	18,86
SEPSA	52.718,00	1,91	14,60
Total SIN	2.759.653,90	100,00	552,10
SETAR (*)	31.560,90		9,50
COSERELEC (*)	17.291,00		5,29
Total general	2.808.505,80		

(*) Sistemas aislados

Fuente: Dirección Nacional de Electricidad

LA EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES

La Empresa Nacional de Telecomunicaciones nació a fines de 1965 con objeto de prestar servicios públicos. En realidad, se trataba de servicios muy precarios que operaban con grandes dificultades no solamente debido a la obsolescencia de los equipos, sino también a la carencia de un sistema regulatorio que evite el congestionamiento.

INDICADORES DE COMPARACION INTERNACIONAL 1995

Empresas	Bolivia	Promedio regional
Densidad telefónica (por 100h)	3,80	26,03
Líneas digitales %	44,60	69,50
Densidad telefónica móvil (por 100h)	0,07	1,70
Tarifa instalación residencial (US\$)	1.500,00	68,50
Tarifa instalación comercial (US\$)	1.500,00	120,00
Inversiones por habitante / año (US\$)	2,50	46,40

En 1995, Bolivia sólo tenía 260.000 líneas en servicio, con una demanda insatisfecha de 240.000. La densidad telefónica era de 3,8 por cada 100 habitantes con un diferencial de 7,02 a nivel urbano y de 1,2 a nivel rural, comprendiendo un total de 538 centros poblados atendidos.

Los indicadores del cuadro a continuación, muestran por un lado la baja densidad del servicio de comunicaciones en Bolivia y, por otro, hasta qué punto este servicio constituye una suerte de producto suntuuario, que está al alcance de las élites, pero que resulta sumamente oneroso para el conjunto de los ciudadanos, y para el sector empresarial.

Finalmente, dada la particular posición geográfica del país, el desarrollo de una infraestructura de comunicaciones le abriría las puertas de un vasto mercado regional, que podría contar en Bolivia con una suerte de centro articulador del tráfico de las telecomunicaciones.

EL LLOYD AÉREOBOLIVIANO

El Lloyd Aéreo Boliviano (LAB) fue creado en 1925 a partir de la donación de un avión monoplano *Junkers f-13* de un solo motor y con capacidad para dos tripulantes y cuatro pasajeros. La donación fue hecha por los residentes alemanes en Bolivia en ocasión del primer centenario de la República (Boero).

En 1992 cubría 21 rutas nacionales y 16 destinos internacionales.

En 1994 las primeras se habían reducido a 12, como consecuencia de la eliminación de algunos destinos que no solamente no eran rentables, sino que representaban una carga onerosa para la empresa, la misma que venía acumulando pérdidas durante muchos años, especialmente desde 1992, lo que disminuyó su patrimonio.

Como muestra el cuadro, el LAB fue siempre una pequeña empresa de aviación comercial dotada de una muy pequeña flota de aviones, la misma que llegaba a 10 al momento de su capitalización.

LAS FLOTAS DEL LAB

Años	Tipos	Nº	Características
1925	Junkers f-13	1	Monomotor, 4 pasajeros
1927	Junkers f-13	3	Idem
1928	Junkers f-13	6	Idem
1932	Junkers trimotores	4	Conexiones al exterior
	Ford trimotor	1	
1934	Sikorsky bimotor	2	Anfibios americanos
1939	Lockheed Lodeslar	6	Se descartan todos los junkers
1945	Douglas DC-3	1	
1946	Douglas DC-3	3	
	Curtis C-46	2	Aviones cargueros
1955	Boeing B-17	2	Descartan Curtis
	Douglas DC-4	2	
1962	Douglas DC-6	4	
1968	Lockheed Electra L-188	1	Turbo hélice
1970	Boeing 727-100	1	El primer jet en Bolivia
1973	Boeing 727-100	2	
	Boeing 727-200	3	
	Boeing 707	2	Cargueros
	Fairchild F-27	4	Para rutas secundarias
1987	Fokker F-27	2	Reemplazaron a los Fairchild
1993	Airbus A310 - 300 alquilado	1	Cabina ensanchada

LA EMPRESA NACIONAL DE FERROCARRILES

Bolivia cuenta con 3.643,9 km de vías férreas en dos redes desconectadas entre sí en la medida en que obedecen a dos lógicas y dos historias diferentes.



Red occidental		Red oriental	
Tramos	Km	Tramos	Km
La Paz-Villazón	847,2	Santa Cruz-Yacuiba	539,0
Viacha-Charaña	209,2	Santa Cruz-Puerto Quijarro	651,0
Viacha-Guaqui	65,8	Santa Cruz-Yapacani	190,5
Uyuni-Avaroa (Ollagüe)	172,3		
Oruro-Cochabamba-Aiquile	413,6		
Río Mulato-Potosí-Sucre	420,9		
Machacamarca-Uncía y otros	110,6		
El Alto-Viacha	23,8		
Total	2.263,4		1.380,5

La Red Occidental, especialmente la que orienta ramales hacia el Pacífico, es la más antigua y tiene su origen en 1913, cuando se planteó la necesidad de la minería andina de conectar los centros de producción con las ciudades proveedoras de insumos y alimentos y, además, con los mercados externos.

El material rodante de ENFE está conformado por unidades que no han sido nunca renovadas. Sus locomotoras constituyen piezas únicas en el mundo que en su momento fueron compradas en fábricas de Alemania y Japón que ya han discontinuado la producción de este tipo de máquinas; por ello, la reparación de cada una de ellas demora por lo menos 8 meses, pues los repuestos deben ser fabricados expresamente. El costo promedio de reparación de cada una asciende a US\$ 400.000.



Finalmente, ambas redes mantenían un sistema tarifario orientado a subvencionar a determinados sectores, con objeto de hacerlos competitivos en el mercado externo o de mantener precios estables en el mercado interno. En el primer caso eran los exportadores de minerales y soya, y en el segundo los importadores de trigo.



Siendo iguales los problemas descritos en ambas redes, la Oriental tuvo permanentemente ventajas sobre la Occidental. En primer lugar, la soya boliviana está en expansión y es el principal producto transportado hacia Puerto Quijarro, mientras que en Occidente los minerales están en decadencia y además las políticas nacionales se orientan a reducir sistemáticamente las importaciones y donaciones de trigo.



YACIMIENTOS PETROLÍFEROS FISCALES BOLIVIANOS

[illegible]

Fuente: Elaboración propia sobre datos del ICFE.

El Cuadro muestra la infraestructura de transporte existente en el país, compuesta en total por 3.791 km de oleoductos y poliductos y 2.431 km de gasoductos. A ellos se sumarán el proyectado gasoducto Santa Cruz – Trinidad y el de exportación a Brasil.

Este último tendrá en territorio boliviano una extensión de 563 km y en territorio brasileño de 1.240 km.



DUCTOS EXISTENTES

Gasoductos	Oleoductos	Poliductos
Cochabamba - Oruro - La Paz	Norte Santa Cruz	Santa Cruz - Camiri
Taquipirenda - Cochabamba	Santa Cruz - Sica Sica - Arica	Cochabamba - Oruro - La Paz
Villamontes - Tarija - El Puente	Camiri - Santa Cruz	Villamontes - Tarija
Sucre - Potosí	Río Grande - Santa Cruz	Cochabamba - Pto. Villarroel
Río Grande - Cochabamba	Camiri - Yacuba	Sucre - Potosí
Tarabuco - Sucre		Camiri - Villamontes
Santa Cruz - Yacuba (ex port.)		Río Grande - Santa Cruz

Fuente: Elaboración propia

Los niveles de inversión de YPFB no han sido desdeñables, pues han permitido mantener las reservas de hidrocarburos en niveles aceptables, garantizando el abastecimiento por 12 años. Estas inversiones se estiman en US\$ 70 Millones por año, pero se han venido concretando a través de endeudamiento interno y externo, lo que implica que mantener ese ritmo no era ya sostenible. A pesar de ello, algunos niveles de obsolescencia son graves, como por ejemplo en la refinería de Chuquisaca.

LA EMPRESA METALÚRGICA DE VINTO(EMV)

La fundición de estaño en Bolivia es parte de los intentos de emancipación económica nacional, pues es consecuencia de prolongados esfuerzos técnicos y políticos por superar casi 80 años de exportación de concentrados que incluían, por una parte, metales como plomo, plata y cobre por los que no se le reconocía valor alguno, y, por otra, tierra inaprovechable sobre la que se pagaban fletes falsos.



PRODUCCION DE ESTAÑO METALICO DE ENAF
(Toneladas métricas finas)

Años	Alta Ley	Baja Ley	Total
1971	6.939	—	6.939
1974	7.092	—	7.092
1977	12.766	—	12.766
1980	15.589	1.964	15.553
1983	10.251	3.903	14.154
1985	9.044	3.918	12.962
1987	2.610	—	2.610
1989	9.457	—	9.457
1992	15.000	—	15.000
1993	15.514	—	15.514
1994	20.056	—	20.056
1995	17.664	—	17.664

Fuente: Elaboración propia

El cuadro muestra las vicisitudes de la producción de la EMV debidas en lo fundamental: (i) a la crisis internacional de los precios del estaño; (ii) a problemas tecnológicos producidos a raíz de la dificultad del diseño original para adaptarse a la evolución del tipo de mineral ofertado por el mercado; y (iii) a los problemas financieros provocados por la planta de concentrados de baja ley.

LAS ALTERNATIVAS: PRIVATIZACIÓN O CAPITALIZACIÓN

La realidad interna de las empresas estatales constituye una expresión nítida del agotamiento del modelo de capitalismo de Estado, proceso en el cual aquéllas pasaron de ser ejes articuladores del desarrollo, sustitutivos de la precaria burguesía nacional, a centros propiciadores de procesos de acumulación originaria y finalmente a meros resortes de a temperamento del desempleo urbano.

La hipótesis del fortalecimiento de las empresas estatales no es por tanto viable en el país en la época actual o, en todo caso, resulta orientada solamente a la prolongación de su rol de amortiguadora del desempleo, más aún cuando se integran en el sistema pre bendal desarrollado por el sistema político boliviano.

Por lo tanto, la privatización de las empresas estatales supone por lo menos que ellas tienen la posibilidad de ser rentables; caso contrario, el Estado tiene la opción de continuar sosteniéndolas artificialmente, cerrarlas o enajenarlas a precios de liquidación.

EL **TRABAJO** Y SU FORMA...
EN EL **CAPITALISMO**



EL PROCESO DE CAPITALIZACIÓN: DESCRIPCIÓN Y CONTENIDO

El proceso de capitalización, que se inició en Bolivia con la Ley No. 1544 de 21 de Marzo de 1994, autoriza al Poder Ejecutivo a aportar los activos de las empresas estatales para la constitución de nuevas SAM, a distribuir gratuitamente su paquete accionario a los ciudadanos bolivianos mayores de edad a través de las AFPs y a vender, mediante licitación pública internacional, las acciones de nueva emisión resultantes de un proceso de incremento de capital de las empresas. Finalmente, establece determinadas inhabilitaciones para asegurar la transparencia del proceso.

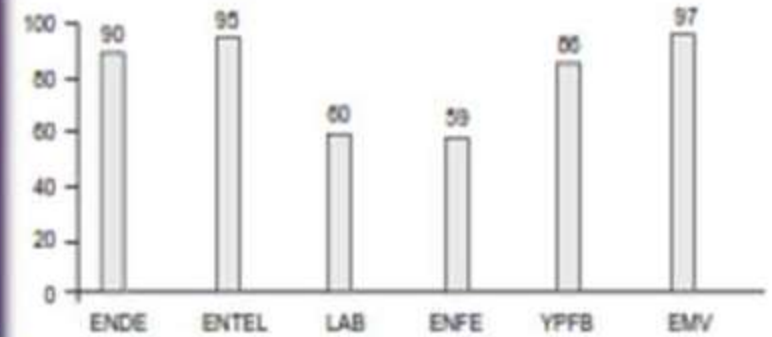




Los trabajadores de las empresas tenían frente a sí la opción de continuar como asalariados o comprar acciones hasta un monto equivalente a sus beneficios sociales y convertirse así en socios de empresas administradas por capitales extranjeros. La disyuntiva no era fácil, pues en el marco del tradicional accionar de los sindicatos ello equivalía a "traicionar a la clase obrera".

Esta participación de los trabajadores en la composición accionaria de las empresas es similar a la que se ofreció al sector laboral en otros procesos de privatización de América Latina.

TRABAJADORES QUE COMPRARON ACCIONES
(En porcentajes)



Fuente: Ministerio de Coordinación



Empresas de Electricidad

Las preselección de los operadores de la generación fueron las siguientes: un mínimo de 200 MW de capacidad de placa (instalada en planta) en centrales de su propiedad en los últimos 3 años; antigüedad no menor a 5 años en el rubro; eficiencia hidráulica del 90 por ciento y térmica del 85 por ciento.



Empresa Nacional de Telecomunicaciones

La capitalización de ENTEL plantea como objetivos duplicar la densidad telefónica a nivel nacional, renovando la red y los servicios ofrecidos y así constituir la infraestructura para la apertura del mercado



El Lloyd Aéreo Boliviano

La capitalización del LAB se encamino a modernizar la flota, expandir rutas, Lograr economías de escala, evitar la interferencia político-sindical en la administración y mejorar los servicios para establecer competencia a largo plazo



Empresas Ferroviarias

La táctica de capitalización de los ferrocarriles bolivianos se orientó primero a distribuir los bienes de ENFE en tres tipos:

Bienes que se transfieren en calidad de propiedad a cada una de las empresas capitalizadas



Bienes que continúan siendo propiedad del Estado, pero que se otorgan en licencia a las empresas capitalizadas

Bienes que permanecen en poder de ENFE estatal hasta que sean liquidados

Empresas Hidrocarburíferas

La Ley de Hidrocarburos, aceptada antes de la capitalización, creo la restricción de operación de cada una de las etapas de la explotación, desde la exploración hasta la comercialización al detalle de los productos refinados. Las condiciones de preselección de los socios estratégicos del sector fueron básicamente tres:

Ser actualmente
operador del
sector
hidrocarburos

No ser parte de
empresas extranjeras

Tener una
calificación
crediticia, en los
mercados
internacionales



La fundición de Vinto

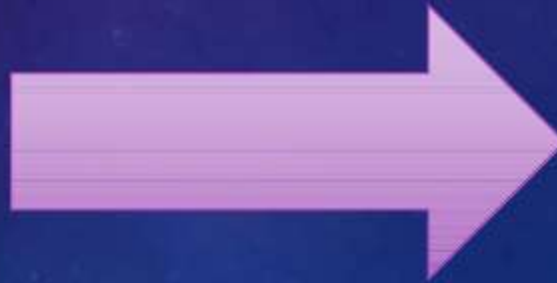
La capitalización de esta empresa fue uno de los fracasos del proceso de Capitalización en su conjunto, las razones de este fracaso pueden atribuirse, por un lado, al clima social reinante en los mencionados centros mineros.



LA PRIVATIZACIÓN

La privatización directa de empresas públicas se realizó en el periodo comprendido entre 1993 y 1997. Cumpliendo con dos tipos de procedimientos

Licitación pública: licitación, reunión técnica, ofertas, adjudicación, forma del contrato y entrega de bienes



Subasta mediante un martillero independiente.

EL “SOCIAL COMUNITARISMO” INDIGENISTA: MITO SIN REALIDAD

El nacionalismo y el socialismo, formas de pensamiento político que están presentes en el discurso del MÁS y su gobierno, pero que lo están de una manera más difusa o en todo caso penetradas por el indigenismo.

El origen de los 500
años

De taras y q'haras

De los antropólogos y
ONG al colectivismo
comunitario

**¿Cuáles
nacionalidades?**

**La realidad marcha
por otro lado**

Los mitos comunales

**Asociación, sindicato
y ayllu: ¿cuál vale?**



A person is seen from behind, walking up a stone staircase that leads up a grassy hill. The person is wearing a dark jacket and dark pants. The background shows a bright blue sky with some white clouds. The overall scene is bright and open.

***“No nos atrevemos a
muchas cosas porque
son difíciles, pero son
difíciles porque no nos
atrevemos a hacerlas”.***

**Lucio Anneo
Séneca.**