

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS
CARRERA DE CIENCIA POLÍTICA Y GESTION PÚBLICA
RELACIONES INTERNACIONALES Y DIPLOMACIA



PROYECTO DE GRADO

**EL IMPACTO DEL CONVENIO ALBA-TCP ENTRE
BOLIVIA Y VENEZUELA EN EL DESARROLLO DE LA
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERIODO
2006-2012**

Postulante: Edwin Choque Chapi
Tutor: Mgr. Iván Miranda Balcázar

La Paz - Bolivia
2017

Resumen

A partir de la nueva gestión del año 2006, y en el marco de las relaciones Internacionales se suscribe un acuerdo entre Bolivia y Venezuela, acuerdo que fortalece a nuestro país a través del organismo Internacional ALBA-TCP.

El ALBA-TCP, se fundamenta en la creación de mecanismos para fomentar ventajas de cooperación entre las naciones que permitan compensar las asimetrías existentes entre los países del hemisferio. Intenta atacar los obstáculos que impiden la verdadera integración como son la pobreza y la exclusión social; el intercambio desigual y las condiciones inequitativas de las relaciones internacionales, el acceso a la información, a la tecnología y al conocimiento; aspira a construir acuerdos de integración en función de alcanzar un desarrollo nacional y regional que erradique la pobreza, corrija las desigualdades sociales y asegure una creciente calidad de vida para los pueblos. En ese sentido, la construcción del ALBA en el Caribe afianzara el desarrollo, soberano y equilibrado de los países de la región.

El ALBA-TCP, como proyecto de Integración regional en América Latina tiende a la cooperación entre los países miembros, en ese sentido Bolivia como país miembro del ALBA suscribe el convenio con Venezuela de financiación y fortalecimiento, destinados al desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa para proyectos productivos y de infraestructura. Por otra parte el ALBA-TCP actúa en base a sus principios de cooperación, solidaridad y hermandad entre los pueblos que componen este organismo internacional.

Por esta razón la propuesta del ALBA le otorga prioridad a la integración latinoamericana y a la negociación en bloques sub-regionales, abriendo nuevos espacios de consulta a los fines de profundizar el conocimiento de nuestras posiciones e identificar espacios de interés común que permitan constituir alianzas estratégicas y presentar posiciones similares en proceso de negociación. La propuesta del ALBA se suma al despertar de la conciencia expresada en la emergencia de un nuevo liderazgo político, económico, social y militar en América latina y el Caribe; hoy más que nunca conviene relanzar la unidad latinoamericana y caribeña.

El ALBA-TCP es un proyecto de colaboración y complementación política, social y económica entre países de América Latina y el Caribe, por lo cual los países miembros firman acuerdos de: cooperación energética de caracas, acuerdo sobre cooperación en el sector energético, acuerdo de cooperación en materia agropecuaria y desarrollo rural, acuerdo de cooperación en materia de educación superior, convenio para el desarrollo social, acuerdo de cooperación entre el área educativa y deportiva, convenio de cooperación técnica en el campo de la salud y la medicina y otros acuerdos que fortalecen a la región como en el caso de Bolivia el acuerdo de financiamiento para el desarrollo de la Micros y Pequeñas Empresas.

*Dedicado a mis padres; Salvador Choque Saire. y
Secundina Chapi Mamani*

*Agradezco a:
mis docentes de esta prestigiosa carrera
Mgr. Iván Miranda Balcázar,
Lic. Julio Velásquez Mallea
y demás docentes por su apoyo y enseñanza académica*

*La educación es el arma más poderosa
que puedes usar para cambiar el mundo...*
Nelson Mandela

EL IMPACTO DEL CONVENIO ALBA-TCP ENTRE BOLIVIA Y VENEZUELA EN EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERIODO 2006-2012

ÌNDICE

INTRODUCCION	1
CAPITULO I	
DISEÑO DE LA INVESTIGACION	4
1.1. Titulo de la investigación	4
1.2. Planteamiento del problema.....	4
1.3. Objetivo General	4
1.4. Objetivos Específicos	4
1.5. Justificación del tema	5
1.6. Hipótesis	7
1.7. Variables	7
1.7.1. Variable Interviniente	7
1.7.2. Variable Dependiente.....	7
1.7.3. Variable Independiente	7
1.8. Diseño metodológico de la Investigación	7
1.8.1. Deductivo, Analítico descriptivo	7
1.8.2. El método deductivo consta de las siguientes etapas	8
1.8.3. Fuentes de recolección de la información	10
1.9. Contexto (Estado del Arte)	10
1.9.1. Integración para América Latina (ALBA-TCP)	10
1.10. Marco Teórico	16
1.10.1. Teoría interdependencia	16
1.10.2. Teoría Neofuncionalista	17
1.10.3. Teoría del neorrealismo o realismo estructural.....	20

CAPITULO II

MARCO HISTORICO

2.1. Los principales procesos integracionistas en América Latina.....	22
2.2. La Alternativa Bolivariana Para Las Américas (ALBA Y SUS ORIGENES)	26
2.3. Bases legales (ALBA)	27
2.3.1. Que es La Alternativa Bolivariana para las Américas - ALBA	28
2.3.2. Principios Rectores del ALBA	31
2.4. Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP)	33
2.4.1. El tratado de Comercio de los Pueblos o TCP- desde el contexto de integración.....	35
2.4.2. Principios Fundamentales del Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP)	36
2.5. Proceso de integración del ALBA-TCP.....	40
2.5.1 Cronología de Ingreso de Países	43
2.5.2. Cronología de Cumbres	44
2.5.3. La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos o ALBA-TCP	44
2.6. Logros alcanzados en ALBA-TCP	47
2.6.1 Estadísticas enfocados al Aspecto Económico del ALBA-TCP	48
2.7. Acuerdo entre Venezuela y Bolivia.....	53
2.7.1. Acciones a desarrollar por Venezuela en sus relaciones con Bolivia en el marco del ALBA y el TCP	53
2.7.2 Acciones a desarrollar por Bolivia en sus relaciones con Cuba y Venezuela en el marco del ALBA y el TCP	55

CAPITULO III

FUNCION DE LA EMPRESA EN EL USO DE SUS INSTRUMENTOS EN LA APLICACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

3.1. La empresa	56
3.2. Clasificación de la empresa	56
3.3. La empresa y sus objetivos.....	58
3.4. Función de los Principios del Proceso Administrativo.....	62
3.4.1. El Proceso Administrativo	62

3.4.2. Importancia	63
3.4.3. Administración de Recursos humanos	65
3.5. Dirección de una empresa	67
3.5.1. Funciones principales	69
3.5.2. Cualidades y conocimientos de un buen empresario	69
3.5.3. La comunicación dentro la empresa.....	70
3.5.3. La comunicación dentro la empresa.....	70
3.6. Control en la administración de una empresa	70
3.6.1. Control	70
3.6.2. Sistema de Control de una empresa	71
3.6.3. Componentes del Control.....	72
3.6.4. Proceso del Control.....	73
3.6.5. Acciones de Control	73
3.6.6. Riesgos de Control.....	73
3.6.7. El Control como un Sistema de Retroalimentación.....	73
3.6.8. Lo que puede lograr la empresa con un Control Interno.....	73
3.7. Recursos Tecnológicos	74
3.8. Recursos Materiales	75
3.9. Recursos Financieros	76
3.10. Recursos Naturales.....	79
3.11. Las Pequeñas Empresas y las causas de sus fracasos	79
3.12. Características de una empresa exitosa	83

CAPITULO IV

LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERIODO 2006-2012

4.1. Antecedentes de la micro y pequeña empresa en Bolivia, contexto macro económico - antes de la nueva CPE	85
4.1.2. Plan Nacional de Desarrollo Alternativo 2004-2008	88
4.1.2.1. Desarrollo Económico 2004 - 2008	88
4.1.3. La Micro y Pequeña Empresa	89
4.1.3.1. La Micro empresa	90
4.1.3.2. Pequeña Empresa	91
4.1.4. La exclusión de la Micro y Pequeña Empresa.....	92
4.1.5. Los pequeños productores.....	94

4.1.6. Las limitaciones del sector de las Micro y Pequeña Empresa	95
4.2. Apoyo a la MyPEs desde la Institucionalidad - después de la gestión 2005	97
4.2.1. Constitución Política del Estado, sobre Políticas Económicas	97
4.2.2. Plan Nacional de Desarrollo (Junio 2006)	98
4.2.3. Plan de Desarrollo Productivo (abril 2006)	99
4.2.3.1. Los efectos Generales	100
4.2.3.2. Las Causas Generales	100
4.2.4. La Micro y Pequeña Empresa, MyPEs	102
4.3. Análisis de las MyPEs Cuantitativo y Cualitativo	103
4.3.1. Registros de Fundempresa	103
4.3.2. Criterios para clasificar el tamaño de las Empresas, en la encuesta MyPEs (2009)	105
4.3.3. El Rol de la Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en la Generación de Empleo y en la Economía y sus Características Principales	108
4.3.4. Aportes al PIB de las Micros, Pequeñas Empresas y Medianas Empresas	109
4.3.5. Aporte al Empleo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	110
4.4. Características de la organización de las MyPEs	111
4.4.1 La Responsabilidad Social Empresarial	112
4.4.1.1. Definición de la Responsabilidad Social Empresarial	113
4.4.1.2. Estrategias de desarrollo para un buen manejo de las PyMEs	113

CAPITULO V

EL IMPACTO DEL CONVENIO ALBA-TCP ENTRE BOLIVIA Y VENEZUELA EN EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERIODO 2006-2012

5.1. Financiamiento y apoyo con el fondo especial ALBA-TCP, a las Micro y Pequeñas Empresas	115
5.1.1. Economía Solidaria ALBA-TCP	115
5.1.2. Situación actual en Bolivia	116
5.2. Aspecto Jurídico	117
5.2.1. Programa de proyectos Productivos ALBA-TCP	117
5.2.2. Creación del Fondo Especial de Financiamiento-FEFI	118
5.2.3. Programa ALBA-TCP objetivo	119
5.2.3.1. Objetivos Específicos	119

5.2.4. Programa ALBA-TCP, Misión, Visión y Metas	119
5.2.5. Vice-Ministerio de la Micro y Pequeña Empresa y el programa ALBA-TCP.....	120
5.2.6. Reglamento y Políticas de Financiamiento.....	122
5.2.7. El Manual de Procedimiento de Financiamiento del Programa.....	122
5.3. Unidades Productivas y el Micro Financiamiento	123
5.3.1. Del respaldo y de las garantías del crédito.....	126
5.3.2. Criterios de Elegibilidad de acceso al crédito	126
5.4. Requisitos para la obtención del Crédito	127
5.4.1. De los beneficiarios del crédito.....	127
5.4.2. Proceso para la otorgación del crédito	129

CAPITULO VI

ANALISIS DE LOS RESULTADOS DEL CONVENIO ALBA-TCP ENTRE BOLIVIA Y VENEZUELA, EN EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERIODO 2006-2012

6.1. Análisis y diagnóstico económico a nivel nacional.....	130
6.2. Montos desembolsados por rubro a nivel nacional.....	131
6.3. Montos desembolsados por departamentos.....	132
6.4. Departamento de Tarija.....	133
6.4.1. Aporte al Producto Interno Bruto (PIB) del departamento de Tarija	133
6.4.2. Crédito en el Departamento de Tarija hasta el 2012	134
6.4.3. Proyectos identificados por rubros en el Departamento de Tarija.....	135
6.5. Análisis de resultados, conforme a la Metodología planteada	137
6.5.1. Análisis de resultados en base a Cuestionario	139

CAPITULO VII

7.1. Conclusiones	148
7.1.1. Con respecto al ALBA-TCP.....	148
7.2. La economía de las Micro y Pequeñas Empresas.....	149

8. RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

INTRODUCCION

La alternativa Bolivariana para América Latina y El Caribe (ALBA) es una propuesta de integración que enfatiza la lucha contra la pobreza y la exclusión social. En la Habana – Cuba, los Presidentes Evo Morales en representación de Bolivia, Hugo Chavez a nombre de la República de Venezuela y Fidel Castro en representación de Cuba suscriben el acuerdo para la construcción del ALBA- TCP, iniciando de este modo un proyecto de integración y solidaridad abierto a todos los pueblos de América latina y el mundo.

Es así que en la gestión 2006, Bolivia hace una alianza de Cooperación con Venezuela a través del afianzamiento de las relaciones entre ambos países y firman un acuerdo de cooperación bilateral ,“convenio en el marco del acuerdo para la aplicación de la Alternativa bolivariana para los pueblos de nuestra América y el Tratado de Comercio de los pueblos para la Instrumentación del Fondo Especial de Financiamiento” donde el Gobierno de Venezuela, en el marco del Convenio del ALBA-TCP, ha decidido poner en disposición del Gobierno de Bolivia un fondo de 100 millones de dólares “Fondo Especial de Financiamiento ALBA-TCP”; el mismo que está destinado a promover, fomentar e incentivar redes productivas y desarrollo comunal con potencial económico y la promoción de la comercialización en el mercado interno y externo de las organizaciones sociales” para lo cual se crea dentro del Ministerio de Producción y Micro Empresa una Unidad Ejecutora.

La ejecución de los recursos estaba dirigida hacia actividades de los pequeños productores, así como a las de mayor impacto económico, político y social, en las siguientes líneas de financiamiento:

- Apoyo a la gestión productiva
- Pre inversión
- Línea de Desarrollo Empresarial
- Línea de Apoyo a la Producción Asociativa
- Línea de Apoyo al Biocomercio.

A través de este convenio se llego a aprobar 639 proyectos a nivel nacional, los principales beneficiarios fueron sectores productivos identificados en el Plan Nacional de Desarrollo del Estado Plurinacional (2006-2010), en : Madera, Cuero, Textiles, Alimentos, Metal Mecánica y otros sectores productivos priorizados, quienes por la necesidad de hacer

crecer su productividad y de poder ampliar su mercado para mejorar su calidad de vida , su economía y al mismo tiempo la economía de su región optaron en participar para los créditos otorgados por el Convenio ALBA-TCP. Para lo cual se llego a realizar una investigación para identificar aquellas estrategias empresariales que no se tomaron en cuenta para mejorar el desarrollo económico y social de las Unidades Productivas que fueron beneficiadas con este convenio.

Para lo cual en el primer capítulo se llego a establecer los parámetros del planteamiento del problema a investigar, la justificación del por qué se quiere investigar, los objetivos que se desea alcanzar con la investigación, y la metodología que se realizara para la investigación; para esto se llega a utilizar, bajo el método deductivo, llegando a un estudio de caso; mismo que podrá servir como un modelo de investigación que podrá ser utilizada como referencia para futuros proyectos relacionados con las MyPEs.

En el segundo capítulo: Antecedentes de la investigación, se describe y analiza algunos aspectos relacionados con el proceso de integración regional en América Latina; elementos como la sub-regionalización o fragmentación de estos procesos que abrió paso a una integración latinoamericana, dichos procesos conllevo a la creación del ALBA, sus objetivos y las metas que se llevan a cabo en los países que integran ALBA-TCP.

En el tercer capítulo: se describirán los aspectos teóricos que sustentan nuestra investigación, con relación a la Administración empresarial.

En el cuarto capítulo: se hace un análisis del contexto de la Micro y Pequeña Empresa partiendo desde las investigaciones que se realizan del Modelo de Desarrollo de Bolivia hasta la gestión 2005, para posteriormente realizar un análisis desde la gestión 2006 con respecto a las Micro y Pequeña Empresa: las problemáticas por las que atraviesan, definiciones, el rol que juega económicamente en Bolivia, el apoyo que tuvo desde la Constitución Política del Estado a través del Plan de Desarrollo Productivo y posteriormente el Desarrollo Económico, y para finalizar se analizo y describió las investigaciones realizadas por el Ministerio de Producción y Microempresa, actualmente Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural con respecto a la administración empresarial.

En el quinto capítulo: Este capítulo se llegara a centrar en el Convenio Binacional entre Venezuela y Bolivia; el ALBA-TCP y la economía Solidaria y el Aspecto Normativo legal.

En el sexto capítulo: Análisis y Resultados, por cuanto describirá los resultados obtenidos en la encuesta, rescatando y analizando los aspectos socio-económicos enfocados a las problemáticas y necesidades por las que atraviesan las Unidades Productivas. Y posteriormente concluyendo con la investigación se tendrá las conclusiones y Recomendaciones.

CAPITULO I: DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Título de la investigación.

El impacto del convenio ALBA-TCP entre Bolivia y Venezuela en el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa en el periodo 2006-2012.

1.2. Planteamiento del problema.

¿De qué manera el convenio ALBA-TCP entre Bolivia y Venezuela mejora las expectativas de desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa en Bolivia?

1.3. Objetivo General.

- Describir el impacto del convenio ALBA-TCP en el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa en el periodo 2006-2012.

1.4. Objetivos Específicos.

- Diagnosticar los alcances del convenio firmado por los dos países e identificar su impacto en la realidad Boliviana. Estudio de caso: Los departamentos que más se beneficiaron fueron, La Paz, Santa Cruz, Tarija, Cochabamba.
- Estudiar la situación de la Micro y Pequeña Empresa en 2006 y realizar un estudio comparativo para describir la nueva realidad de ese sector en términos de desarrollo.
- Demostrar resultados sobre el efecto de las políticas públicas de fomento a la Micro y Pequeña Empresa con el convenio ALBA-TCP.

1.5. Justificación del tema.

La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos, ALBA-TCP, este es un proyecto enfocado para los países de América Latina y el Caribe que pone énfasis en la lucha contra la pobreza y la exclusión social. Este es un proyecto de colaboración y complementación, Política, Social y económica.

Es así que en el año 2006, en la ciudad de La Paz se firmo por los representantes de Venezuela y Bolivia el convenio de financiamiento, previsto en el ALBA-TCP.

Bajo los términos del convenio firmado el 17 de mayo de 2006, en el marco del acuerdo ALBA-TCP del fondo de financiamiento para proyectos productivos y de infraestructura, a favor de Bolivia se han puesto en marcha iniciativas relacionadas con el acceso al crédito, la asistencia técnica para introducir mejoras en la gestión y la calidad, la ampliación y búsqueda de mercados, la participación en el comercio exterior, la capacitación de los recursos humanos y el desarrollo empresarial, entre otras.¹

Por lo citado anteriormente el presente trabajo se desarrolla con la finalidad de analizar el impacto del convenio realizado entre ambos países y si el mismo coadyuvo a cumplir con la finalidad buscada por el convenio, es decir el desarrollo productivo de las Micro y pequeñas Empresas en Bolivia.

El Problema de la presente investigación se encuentra enfocado en aquellos aspectos negativos que inciden al desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas en Bolivia. Dicha situación se configura en la falta de eficiencia es decir la inadecuada racionalización de recursos, falta de efectividad en el cumplimiento de metas y objetivos, estos aspectos se encuentran reflejados en la economía de la Micro y pequeñas Empresas. También se identifica los problemas de aspecto financiero, las Micro y Pequeñas Empresas no disponen de una adecuada estructura de capital financiero.

La base para lograr el desarrollo de las Micro y pequeñas Empresa, parte de un manejo adecuado de carácter empresarial, un carácter empresarial que encamina a las Micro y Pequeña Empresa, a lograr sus metas y objetivos.

¹ En el marco del Acuerdo para la aplicación del ALBA-TCP, suscrito entre Bolivia y Venezuela del convenio de cooperación en fecha 17 de mayo de 2006. Creación del Fondo Especial de Financiamiento-D.S.28814 de 26 de julio de 2006.

El desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas se dará cuando dispongan de mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos que establezca una organización estructural y funcional, se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada.

Se estará frente al desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresa, cuando el Estado impulse la modernización tecnológica empresarial y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos como elementos de soporte de un sistema nacional de innovación continua. Cuando se promueva el acceso de las Micro y Pequeñas Empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

Es importante el estudio del desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa porque permite plasmar los conocimientos y experiencias en Bolivia. Además porque dará importantes aportes para el sector de la Micro y Pequeña Empresa.

Es por ello la importancia de analizar si los resultados esperados por este convenio ALBA-TCP, entre Bolivia y Venezuela, no tuvo percances en cumplir la finalidad esperada, para su mejoramiento de la calidad de vida de los beneficiarios por este convenio, mejorando el desarrollo productivo de su Pequeña Empresa.

1.6. Hipótesis Principal

“El convenio ALBA-TCP en la Política de Financiamiento, no logro mejorar las expectativas de desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa”.

1.7. Variables

1.7.1. Variable Interviniente

- Convenio ALBA-TCP, entre Bolivia y Venezuela.

1.7.2. Variable Dependiente

- **(Efecto)** No mejoró el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.

1.7.3. Variable Independiente

- **(Causa).** Apoyo a las Micro y Pequeña Empresa para fomentar su crecimiento.

1.8. Metodología de la Investigación

1.8.1. Deductivo, Analítico descriptivo

La presente investigación es el “El Impacto del Convenio ALBA-TCP entre Bolivia y Venezuela en el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa en el Periodo 2006-2012”.

Para identificar el problema en el ámbito de la Política económica por lo que atraviesan las Micro y Pequeñas Empresas en Bolivia, se tuvo que partir de un diagnostico macroeconómico analizados por las diferentes instancias encargadas en el área, para lo cual se utilizo el método Deductivo y Analítico y centrarnos en un caso específico (Micro y Pequeñas Empresas del departamento de Tarija, beneficiadas con el Crédito de Financiamiento o crédito del convenio ALBA-TCP), por las siguientes razones que considero según estos autores son apropiados para la realización de la investigación.

Según Lourdes Munch y Ernesto Angeles - Métodos y técnicas de investigación.

Método deductivo, consiste en obtener conclusiones particulares de una ley universal, esta ley es un fenómeno del muestreo estadístico, en el que, para obtener los datos necesarios, en lugar de aplicar una encuesta a toda la población se aplica a una muestra representativa.

1.8.2. El método deductivo consta de las siguientes etapas:

- Determinar los hechos importantes en el fenómeno por analizar
- Deduce las relaciones constantes de naturaleza uniforme que dan lugar al fenómeno.
- Con base en las deducciones anteriores se formula la hipótesis
- Se observa la realidad para comprobar la hipótesis.
- Del proceso anterior se deducen leyes.

Según Aura M. Bavaresco de Prieto – Las técnicas de la investigación.

El método deductivo es aquel que parte de datos generales aceptados como valederos, para deducir, por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones; es decir, parte de verdades previamente establecidas como principios general para luego aplicarlo a casos individuales y comparar así su validez. Se puede decir también que el aplicar el resultado de la deducción a casos nuevos es deducción.

Comparando los métodos inductivo y deductivo, Herman Max llega a una conclusión en cuanto a estos:

“Mientras la inducción para de la observación exacta de fenómenos particulares, la deducción parte de la razón inherente a cada fenómeno. Mientras la inducción llega a conclusiones empíricas, sacadas de la experiencia, la deducción establece conclusiones lógicas. Mientras las proposiciones del método inductivo son concreciones que establecen como son los fenómenos, sus causas y sus efectos reales, las del método deductivo son abstracciones que tratan de establecer lo significativo de los fenómenos según el raciocinio del investigador”.

Método Analítico según Aura M. Bavaresco de Prieto - Las técnicas de la investigación.

Este método analítico es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. Este método es el análisis, el cual descubre las características del objeto. Para llevar a cabo la investigación analítica es necesariamente realizar sistemáticamente a través de varias etapas de manera progresiva ascendente.

- Observación: consiste en observar y encontrar algún interés en el fenómeno.
- Descripción: es la transcripción de lo que vemos.
- Examen crítico: es en examinar el fenómeno con ojos críticos objetivamente.
- Descomposición del fenómeno: analiza el fenómeno, a fin de conocer en todos sus detalles y aspectos.
- Enumeración de las partes: que es el resultante del análisis anterior
- Ordenación: es la parte que facilita la comprensión del estudio.
- Clasificación: es el paso definitivo de la investigación, conduce a establecer la claridad del fenómeno como un todo.

Entonces el método deductivo, va de lo general a lo específico o particular; puesto que se partió de diagnósticos macroeconómicos realizados por las diferentes instituciones encargadas o especializadas al tema, las diferentes problemáticas por las que atraviesan las Micro y pequeñas empresas.

El estudio Descriptivo buscan especificar las características, describir es medir, miden el fenómeno en cualquier dimensión, pueden medir con especificidad cada parte por separado de la investigación.

Entonces el presente trabajo de investigación partió de tipo descriptivo-analítico.

Mediante este método se describió y analizo todos aquellos aspectos que conllevaron a que las Micro y pequeñas Empresas que no puedan llegar a tener un mejor desarrollo económico prospero en Bolivia, para luego enfocarnos en un problema, y analizar por qué las Unidades Productivas beneficiadas con el Convenio ALBA-TCP, no lograron tener un desarrollo económico prospero y debido a que?

1.8.3. Fuentes de recolección de la información

Fuentes primarias: En este tipo de fuentes, según Bounocore (1980) se encuentra información original no abreviada ni traducida, como libros, tesis, monografías, entrevistas, discursos, diarios, artículos de revistas, noticias y manuscritos entre otros. Proveen un testimonio o evidencia directa sobre el tema de investigación.

Fuentes secundarias: De igual forma en este tipo de fuentes, según Bounocore (1980) se encuentran datos o Informaciones reelaboradas o sintetizadas, en donde se hallan resúmenes, crítica literaria, comentarios y obras de referencia como diccionarios y enciclopedias, cuadros estadísticos elaborados con múltiples fuentes entre otros.

1.9. Contexto (Estado del Arte)

1.9.1. Integración para América Latina (ALBA-TCP).

La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, Tratado de Comercio de los Pueblos o ALBA-TCP (en ocasiones denominada extraoficialmente por su nombre inicial Alianza Bolivariana para América o Alba) es una organización internacional de ámbito regional, enfocada para los países de América Latina y el Caribe que pone énfasis en la lucha contra la pobreza y la exclusión social con base en doctrinas de izquierda.²

Las relaciones internacionales en ese sentido tienden hacia la complementariedad y el multidimensionalismo y el Alba no es ajena a estos fenómenos, ya que es un modelo de integración dirigida fundamentalmente a los países de América Latina y el Caribe. Partiendo de esta concepción se hace necesario definir teóricamente a la integración:

Según Jan Tinbergen, en su texto clásico “Hacia una economía mundial” da, lo que se puede considerar una primera definición de Integración así: ... “La integración es la creación de la estructura más deseable de la economía internacional, mediante la remoción de los obstáculos artificiales a su operación óptima y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de coordinación y de unificación”³.

² http://es.wikipedia.org/wiki/Alianza_Bolivariana_para_los_Pueblos_de_Nuestra_America_Tratado_de_Comercio_de_los_Pueblos

³ Tinbergen Jan “Hacia una economía mundial”. Ed. Orbis; Pag. 160

El Tratado de Integración Económica Centroamericana, con el SICA como complemento, responde, por ejemplo, a un mercado común como forma de integración. El Caricom de igual manera se configura como comunidad y mercado común, lo mismo que la Can, con el primer atributo, el de comunidad económica, con más fuerza⁴. Son estas figuras de Integración que se han dado a un principio en Centro América

De tal manera, puede afirmarse que la mayoría de estos proyectos no rebasan la perspectiva de una integración económica. El caso de Mercosur, con su indudable peso en el desarrollo económico sudamericano y la búsqueda de sustento político en las más importantes decisiones que se toman en su seno, así como el marco normativo que ha implementado lo convierten en uno de los mecanismos sobre los que se posee cierta confianza y, para muchos, en el ámbito de la teoría y la práctica económica y también jurídica, resulta el modelo más cercano a la idea de integración que debe desarrollarse en nuestra área geográfica. Sostengo, a pesar de esto, que su proyección hacia el resto del continente es limitada y, por lo tanto, no brinda una definitiva solución a la problemática del esquema integracionista más viable para alcanzar la unidad latinoamericana más allá de los términos económicos planteados, y sobre todo, con una plataforma jurídico-política adecuada.⁵

Arenal en su libro "Introducción a las relaciones Internacionales" indica que el fenómeno de la integración, de la formación de una comunidad política por unión de dos o más unidades políticas, puede situarse a distintos niveles. A nivel nacional, entre las diversas comunidades que constituyen una comunidad nacional; a nivel regional, entre diversas unidades estatales, y a nivel mundial, entre todas las unidades que configuran el sistema internacional. Por otro lado, en cada uno de estos niveles es posible considerar diversas formas de integración. En todo caso, lo que caracteriza la integración es la existencia de condiciones que permitan, sin el recurso de la guerra, avanzar en el campo de la superación de las diferencias, tensiones y conflictos entre las diversas unidades políticas. Después de la Segunda guerra Mundial es cuando verdaderamente las teorías de la

⁴ Revista Venezolana de Ciencia Política N° 37. Enero -Junio, 2010. Francisco Javier Ullan de la Rosa "La Alianza Bolivariana para las Américas- Tratado de Comercio de los Pueblos. Resumen de pág. 33-38

⁵ ALBA ECONOMÍA (Revista de Economía Política) "ALBA. El camino de la nueva integración", Año 1, No.1, octubre-noviembre 2007, BANCOEX, Venezuela, pag.47-48.

integración empiezan a adquirir las características propias de lo que hemos llamado concepciones científicas y se produce una clara convergencia entre teoría y práctica.⁶

Lindberg, citando a Arenal, en su trabajo sobre la Comunidad Económica Europea, define la integración política como el desarrollo de recursos y procesos para llegar a decisiones colectivas a través de medios distintos de la acción autónoma de los gobiernos nacionales.⁷

Igualmente en la Teoría de la integración económica, propuesta por el economista Húngaro Bela Balassa, se afirma que la integración no es un suceso si no un proceso, que está constituido por cinco etapas o grados de integración en los cuales se ve reflejado evolutivamente un compromiso cada vez mayor de las partes: 1) La Zona de Libre Comercio (en este nivel los países eliminan tanto las tarifas arancelarias como las restricciones a sus productos, con el objetivo de dinamizar e incrementar los flujos comerciales entre los países miembros), 2) La Unión Aduanera (aquí no sólo existe una desgravación arancelaria, sino también se adopta una política arancelaria o tarifa externa común frente a países terceros), 3) El Mercado Común (etapa en que, los mismo países miembros que cimentaron la unión aduanera, agregan un nuevo elemento que consiste en la posibilidad de la libre circulación o desplazamiento de los cuatro factores de la producción (capital, trabajo, bienes y servicios), instaurando así una política comercial y una posición común frente a terceros), 4) La Unión Económica (etapa en que los países participantes agregan al mercado común, la armonización de las políticas económicas nacionales, ya sean monetarias, financieras y fiscales, entre otras) y 5) La Comunidad Económica (último peldaño en donde se da definitivamente la unificación de las distintas políticas monetarias, financieras, fiscales, etc.).⁸

Estas etapas consideran que la economía internacional es un fenómeno de tipo comercial en que están contenidos los siguientes aspectos: comercio de bienes y servicios, pagos internacionales, problemas monetarios, transporte y comunicaciones, finanzas y seguros, movilización de personas.

⁶ Arenal, C., "Introducción a las relaciones internacionales". Madrid: Editorial Tecnos (Grupo Anaya, S.A). pag.259, 260.

⁷ Ibidem, pág. 267.

⁸ Bela, Balassa. (1964), "Teoría de la Integración Económica".

Sin embargo estos niveles están establecidos para llegar a una integración exclusivamente de tipo económico, razón por qué, es necesario adoptar el concepto de Joseph S. Nye, en donde se abarca un nivel de tipo más global, que argumenta que las condiciones necesarias para que se dé un proceso de integración son:

1. Integración económica (formación de una economía trasnacional).
2. Integración social (Homogeneidad de ideas y formación de una sociedad internacional).
3. Integración política (Pluralismo político interdependiente y trasnacional).

Una vez definida la integración primero como un proceso y segundo como resultado, me inclino a realizar esta investigación desde el punto de vista del proceso, ya que el Alba se encuentra actualmente encaminada hacia ese objetivo, pues no se ha consolidado totalmente. De igual forma y de acuerdo a las condiciones necesarias para que se dé un proceso de integración según tabla número uno, es importante conceptualizar que desde la primera declaración conjunta entre Venezuela y Cuba, celebrada el 14 de diciembre de 2004 para crear el Alba, se observa la orientación de sus propuestas al desarrollo y puesta en marcha de cada uno de estos ítems anteriormente mencionados. Sin embargo es importante resaltar nuevamente, que esto hace parte del proceso en formación de un proyecto integracionista al cual no se ha llegado actualmente y al que apunta el Alba. Por tanto la integración se constituye en un medio y no en un fin, en este sentido a través de la integración, las economías nacionales pueden alcanzar el crecimiento y desarrollo.

El objetivo de este fue crear un proyecto de colaboración y complementación política, social y económica entre países de América Latina y el Caribe. En la siguientes cumbres se adhirieron Bolivia, República de Nicaragua, Honduras, la Mancomunidad de Dominica, Ecuador, San Vicente y las Granadinas y Antigua y Barbuda. Con lo que desde ese momento se denominaría Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos Alba-Tcp⁹

⁹ Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP) ¿Qué es el ALBA? Construyendo el ALBA desde los Pueblos, disponible en: <http://www.alianzabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=2080>

En marcado en la definición del autor Jan Tinbergen, el proceso de integración no va a tener en cuenta solamente a la economía ya que lo social y lo Político, tendrá una mirada primordial. Esto se puede ver plasmado en el documento político de la V Cumbre del Alba, que gira y se sustenta en torno a principios rectores tales como solidaridad, cooperación genuina y complementariedad entre los países, en el aprovechamiento racional y en función del bienestar de los pueblos, de sus recursos naturales (incluido su potencial energético), en la formación integral e intensiva del capital humano que requiere su desarrollo y en la atención a las necesidades y aspiraciones de los hombres y mujeres.

El nacimiento de una propuesta de integración regional el ALBA-TCP, está concebido como una vía alternativa de Integración sobre la base de la solidaridad, la cooperación y la complementariedad entre naciones y es fuertemente crítica con los presupuestos neoliberales que han guiado, hasta muy recientemente, tanto los procesos de liberalización comercial e integración regional en América Latina y el Caribe, como la globalización en curso.

En el marco de la integración regional, introducen nuevas variables conceptuales de fuerte contenido ideológico, sobre la base de la idea del intercambio solidario basado en ventajas complementarias, y se apoya en gran parte en la integración y cooperación energética. Según el autor: Altmann, el instrumento privilegiado de la política exterior es la utilización de los recursos petroleros, tanto para el desarrollo de las alianzas como para la consolidación del Alba¹⁰.

El Alba se construye en la práctica”, como un modelo novedoso de integración, con un nuevo formato que privilegia la cooperación, la solidaridad y las ventajas complementarias, se basa en una serie de criterios claramente diferenciados de los del Alca y, eventualmente, de los de Mercosur y de Unasur, en función de una serie de principios distintivos:

¹⁰ Josette Altmann Borbón, “Integración en América Latina”: Crisis de los modelos regionales y ausencia de certidumbres”, en Francisco Rojas Aravena y Luis Guillermo Solís, La integración latinoamericana. Visiones regionales y subregionales, Editorial Juricentro/OBREAL/FLASCO, San José de Costa Rica, 2006.

A diferencia de la integración neoliberal, que da prioridad a la liberalización de comercio e inversiones, el Alba se centra en la lucha contra la pobreza y la exclusión social, se otorga una alta importancia a los derechos humanos, los derechos laborales, los derechos de la mujer y la protección del medio ambiente.

Los principios guías de “cooperación, solidaridad y complementariedad”, que deberían posibilitar un “desarrollo endógeno” de las naciones participantes, sirven como referencia central del Alba¹¹

En esencia, la propuesta del Alba, en su formulación actual, especialmente sobre la base de los recursos energéticos disponibles y del “Tratado de Comercio de los Pueblos”, promover un comercio justo y complementario que beneficie a la población de sus respectivos países. A sí mismo, lo que hace viable esta propuesta en el marco del Alba, más allá de los abundantes recursos financieros de Venezuela, es la común matriz socialista de sus países miembros y el antagonismo contra Estados Unidos, en función de un acuerdo que subraya que la integración en América Latina y el Caribe no pasa por la liberalización del comercio si no por su complementariedad productiva.¹²

Como se ha visto el eje protagonista de esta propuesta reside en las iniciativas presidenciales y en particular del presidente Hugo Chávez y en la actuación de las elites políticas, es decir en iniciativas gubernamentales fundamentalmente asociados con la nacionalización de los recursos y el desarrollo de empresas estatales e interestatales, claramente visible en los casos de Venezuela y de Bolivia.

¹¹ “¿Qué es el ALBA?”, en www.alternativabolivariana.org, citado por Thomas Fritz.

¹² Luis Jaime Cisneros Hamann, “Análisis: América Latina, del ALCA al ALBA”, en el Comercio, www.elcomerciope.com.pe, 6 de mayo de 2007.

1.10. Marco Teórico

Abarcado y aclarado en el estado del arte el término conceptual de integración, es importante ver las implicaciones de este modelo de integración en el sistema interamericano e internacional, usando para este análisis tres teorías de las relaciones internacionales que intenten dar respuesta teórica al fenómeno del Alba.

1.10.1. Teoría Interdependencia

En la política de interdependencia se encuentran involucrados intereses internos, trasnacionales y gubernamentales. Igualmente la interdependencia se puede definir en el marco de política mundial como situaciones caracterizadas por efectos (los cuales resultan de intercambios internacionales como flujos de dinero, bienes, personas y mensajes que transponen las fronteras internacionales) recíprocos entre países o entre actores en diferentes países. Como se observa puede haber una interdependencia en donde exista un statu quo estable suma cero donde se mantenga un equilibrio de poder, o en cambio, en donde una de las partes se vea más beneficiada a costa de la otras.¹³

La interdependencia considera que en las relaciones internacionales existen múltiples actores más allá de los Estados, los cuales no son ni unitarios ni racionales; de esta forma, la interdependencia es dependencia mutua, que se da, cuando la acción de una parte influye en la otra parte.¹⁴

Por lo tanto según la teoría de la interdependencia, centrarse en la concepción estatocéntrica del Estado como actor único y significativo en un marco internacional ya no es posible, pues este ha perdido gran dominio sobre su territorio y necesita del apoyo y cooperación mutua de otros actores para su normal funcionamiento, lo que da paso al movimiento de otras entidades de orden internacional en una sociedad global.

¹³Keohane, R y Nye J. (1988), "La interdependencia en la Política Mundial, Buenos Aires": Grupo Editor Latinoamericano GEL, pag 22.

¹⁴Flacso Andes. 2010), Capítulo V: Interdependencia entre Ecuador y Perú, Flujos de Intercambio, disponible en:
<http://www.flacsoandes.org/dspace/bitstream/10469/589/17/07.%20Cap%C3%ADtulo%205.%20Interdependencia%20entre%20Ecuador%20y%20Per%C3%BA....pdf>

1.10.2. Teoría Neo funcionalista

La teoría neo funcionalista es la redefinición del funcionalismo por lo tanto se hace necesario dar le un vistazo a sus orígenes.

El funcionalismo nace entre las dos guerras mundiales, teniendo a Mitrany, como su mayor expositor. En los cuarentas sus ideas son tenidas en cuenta para estudiar la posibilidad de poner en marcha un proceso de integración Europeo.¹⁵

...“El funcionalismo, rechaza el postulado de la irreductibilidad del Estado y de la prevalencia de los intereses estatales en el marco internacional y propina una vía cooperativa orientada hacia la integración y la paz. Su postulado iníciales, así, que la unidad política dominante de la sociedad internacional, el Estado, aparece cada vez más claramente como inadecuada, para satisfacer las necesidades de la humanidad, dado que tiene que circunscribirse a un territorio limitado cuando las necesidades del hombre sobrepasan las fronteras estatales. Es decir, la actual lealtad al Estado de los individuos es progresivamente reemplazada por nuevas lealtades hacia las unidades que van formándose, basadas no en criterio territoriales, si no funcionales” ...¹⁶

En conclusión, la incapacidad del Estado de satisfacer determinadas necesidades básicas, como la seguridad y el bienestar, establece la necesidad de que exista una cooperación e integración internacional que llevaría a la creación de una red de organismos internacionales, encargados de tramitar determinadas tareas; esto se traduce en una transferencia de lealtades desde el Estado Nación hacia las organizaciones internacionales, con consecuencias como la posible reducción de conflictos internacionales violentos. De igual manera, la integración comienza en un área y se va desarrollando por medio de la cooperación entre aspectos de tipo económico, social y político, hasta que se logra una profunda interdependencia.

El funcionalismo a diferencia del realismo (que busca competir entre sí por el poder y el conflicto es el actor primordial), concibe la integración y la cooperación como instancias supera doras del conflicto.

¹⁵ Arenal, C., “Introducción a las relaciones internacionales”. Madrid: Editorial Tecnos (Grupo Anaya, S.A). pag 262.

¹⁶ Ibídem, pág. 262,263.

Ahora bien, el Neo funcionalismo es una teoría que identificamos como prioritaria para la explicación y desarrollo de esta investigación, que fue por desarrollada por Ernst B. Haas,¹⁷ y está basada en la integración regional, en donde el Estado cede parte de su soberanía para que sea ejecutada por organismos supranacionales en bien de su sociedad. De igual manera ve la integración entre los Estados como un proceso progresivo y acumulativo donde está implícito el “spillover”¹⁸, que según Pentland, tiene un carácter menos natural y más político.

El Neo funcionalismo combina la tradición federalista, relativa a la unificación política y económica de las regiones internacionales con el énfasis funcionalista en el cambio gradual y a acumulativo con respuesta a las necesidades que se desarrollan en los sectores técnicos y económicos. El Neo funcionalismo pone su énfasis en el proceso político antes que en el contenido y las consecuencias.

Como indica Pentland, se basa en tres postulados claros: la presunción de que la región en proceso de integración constituye un sistema político único; el concepto de cambio político en cuanto desarrollo vertical y horizontal, y la atención que presta a las instituciones centrales que aspiran a gobernar el sistema regional.

El modelo ideal de comunidad política integradora es la supranacionalidad, ya que el Estado nacional ya no es por más tiempo capaz de realizar los objetivos de bienestar dentro de sus propias fronteras nacionales y simboliza la victoria de la economía sobre la política y ese familiar nacionalismo etnocéntrico.¹⁹

¹⁷En su obra de *The Uniting Of Europe*, donde define la integración como un, proceso por el cual los actores políticos de varias unidades nacionales distintas, están convencidos de desviar sus lealtades, expectativas y actividades políticas, hacia un nuevo centro, cuyas instituciones poseen o demandan jurisdicción sobre los Estados Nacionales preexistentes. El resultado final de este proceso, añade, es una nueva comunidad política sobre impuesta a las preexistentes (Arenal, 1990, pag.265).

¹⁹Etnocentrismo lo cual se traduce como la percepción de creer que el Estado era el hegemón supremo, con lo que es imposible analizar el mundo sin tenerlo en cuenta como centro de un todo, el más importante e indispensable.

Tabla 2. Comparación entre la Teoría del Neo funcionalismo y Funcionalismo

Neo funcionalismo	Funcionalismo
<ul style="list-style-type: none">• El Estado Nación es considerado como obsoleto, y su poder se traspasa hacia los entes internacionales.	<ul style="list-style-type: none">• La integración es un proceso de integración descentralizado.
<ul style="list-style-type: none">• El éxito de la integración depende más de las actitudes de las elites políticas (ellas veían en la integración y cooperación un medio para el logro de sus objetivos).	<ul style="list-style-type: none">• El éxito de la integración depende más de los tecnócratas.
<ul style="list-style-type: none">• Politización de los fines técnicos del proceso de integración.	<ul style="list-style-type: none">• La política termina por ser absorbida por la actividad técnica.

1.10.3. Teoría del Neorrealismo o Realismo Estructural

Por último, encontramos la teoría del Neorrealismo o Realismo Estructural (es una teoría de las relaciones internacionales, esbozada por Kenneth Waltz en su libro Teoría de la Política Internacional "Theory of International Politics"), aunque sus bases están cimentadas en el realismo existen diferencias respecto a este, ya que es consciente de que el Estado no es la única entidad aunque sí la más importante, que tiene gran relevancia en el sistema internacional. El sistema internacional está regulado por el poder y no por acuerdo a la ley, razón por la que cada uno de los países debe, formar alianzas para crear cierto equilibrio contra las posibles futuras amenazas que puedan aparecer.

Según los neorrealistas, las estructuras y dinámicas claves del sistema internacional no han cambiado sustancialmente, como lo demuestra la realidad internacional de nuestros días, los Estados y el poder siguen siendo elementos esenciales en las relaciones internacionales. Admiten que nuevos actores y fuerzas actúan en la sociedad internacional, como lo afirma la teoría de la interdependencia, pero rechazan que su protagonismo haya desvirtuado la acción del Estado y haya dado lugar a una sociedad mundial no interestatal, hasta el punto de que sea necesario un nuevo paradigma.

Es importante aclarar que se hace necesario tomar en cuenta parte de estas teorías debido a que ninguna satisface la explicación del Alba como sistema de integración en el contexto internacional.

Si bien el Alba nace como un modelo en donde la interdependencia entre los países miembros se hace necesaria para liberarse totalmente de la dependencia de los países desarrollados, es importante analizar que esta teoría se inclina hacia el libre mercado y la globalización (la actuación de organismos multilaterales y multinacionales que son actores importantes en la arena internacional), donde la interdependencia entre sus miembros se ve más acentuada en unos que en otros, característica que no va de la mano con las directrices del Alba, que al contrario sesga más la prevalencia del Estado como ente dominante sobre el mercado y la sociedad. Esta situación va más acorde con el neorrealismo, que no niega la aparición de nuevos actores internacionales y sus fuerzas que actúan en la sociedad internacional (lo que se ve reflejado en la creación de compañías multinacionales de carácter privado), pero al mismo tiempo rechaza que el Estado haya perdido su papel protagónico, dando lugar a una sociedad mundial no interestatal. Lo cual ratifica el Alba en su modelo de integración con la creación de empresas Gran

Nacionales.²⁰

Aunque en el Alba no se considera para nada obsoleto el Estado (como si lo afirma el neo funcionalismo), y al contrario se le da un empoderamiento sobre las líneas económicas, si se cree que el éxito de la integración depende más de las actitudes de las elites políticas, quienes se atribuyen el derecho a guiar el proceso político y social más que los tecnócratas (el Alba cuenta con un grupo técnico de trabajo permanente, que depende más de las elites políticas que al contrario). Por lo tanto, los actores políticos de varias unidades nacionales distintas, están convencidos de desviar sus lealtades, expectativas y actividades políticas, hacia un nuevo centro, que radica en un modelo ideal de comunidad política integradora llamada supranacionalidad, bajo el modelo de Patria Grande o Confederación de Naciones propuesto por el Alba.

La dinámica del proceso se considera que funciona a favor de la integración política, pero sus primeros pasos hacia esta son económicos, por medio de una armonización entre Estado-mercado. Ejemplos de esto son Petroamerica (habilitador geopolítico y comercial, dirigido a establecer mecanismos de cooperación e integración utilizando los recursos energéticos de las regiones del Caribe, Centroamérica y Suramérica sobre la base de la complementariedad), El Sucre (emitido el 1 de enero de 2010 como moneda regional del Alba, para ejecutar liquidaciones del comercio entre los países miembros, en reemplazo del dólar), Banco del Alba (entidad financiera que busca promover el desarrollo en sectores claves de la economía del Alba), Empresa Grannacional Productora de Alimento (busca desarrollar proyectos agrícolas, agroindustriales y de distribución de alimentos entre los países miembros, para garantizar su seguridad alimentaria), de Telecomunicaciones (permitirá comunicar las ideas, que en el campo de la educación y la formación ideopolítica se desarrolle) entre otras, las cuales son creadas para cubrir, brindar apoyo y satisfacer los frentes más relevantes que necesita el Alba para su normal evolución. La gran diferencia que tiene este proceso de integración frente a otros, es que su brazo económico es netamente estatal, lo cual permite una más cómoda transición hacia la integración política, que si este fuese de carácter privado, pues de esta manera se inclinarían más por el desarrollo económico dejando lo político y social.

²⁰ Por ejemplo las alianzas continentales entre empresas energéticas estatales como Petroamerica, que se articula sobre la base de Petrosur (donde se agrupan Argentina, Brasil, Venezuela y Uruguay), Petrocaribe (cuyo nacimiento fue suscrito por 14 países de la región caribeña) y Petroandina (que la conforman los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones y Venezuela).

CAPITULO II: MARCO HISTORICO.

2.1. Los principales procesos integracionistas en América Latina: potencialidades y limitaciones en el camino hacia un modelo que garantice la plena integración continental.

En América Latina se desarrollaron experiencias que fueron pioneras en la integración, anteriores incluso a la formación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, por ejemplo. Pero a diferencia de Europa, en nuestro continente “ninguno de estos precedentes llega a concretarse en definitiva, por inmadurez de condiciones históricas e interferencias externas, y por fundarse solo en afinidades culturales, coincidencias políticas o urgencias económicas de carácter coyuntural”. Posteriormente se definen los primeros pasos en el proceso integracionista continental, sobre todo en la década de 1960, ampliándose los mecanismos de cooperación y coordinación del área latinoamericana en los años setenta y particularmente en los noventa.

En este escenario surge el Mercado Común Centroamericano (MCCA), que entra en vigor a partir del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, suscrito en Managua, el 13 de diciembre de 1960 y que se ha ampliado a través de la firma de varios acuerdos y protocolos como parte de la configuración del Sistema de Integración Centroamericano; la Comunidad del Caribe (CARICOM), a partir del Tratado de Chaguaramas de 4 de julio de 1973; la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que tenía como precedente el Grupo Andino creado mediante el Acuerdo de Cartagena de 1969, modificado por el Protocolo adoptado en el seno de la VIII Reunión del Consejo Presidencial Andino, que sesionó en Trujillo en el año 1996; el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN), adoptado en 1994; el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), fortalecido mediante el Tratado de Asunción de 1991, aunque sus primeros pasos venían produciéndose desde 1985 , y más recientemente, la Unión de Naciones del Sur (UNASUR), cuya versión final del tratado constitutivo fuera ratificada en Brasilia, en mayo de 2008.

Entre los denominados mecanismos de articulación de la integración continental se encuentran la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que fue constituida en 1980 a través del Tratado de Montevideo, en reemplazo de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC); el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), producto del Convenio de Panamá de 17 de octubre de 1975 y la Asociación de Estados del Caribe , como mecanismo de cooperación, instituido en julio de 1994 y compuesto por una amplia membrecía de Estados. El Grupo de Río constituye otro de los foros de consulta política en el continente, con resultados apreciables en la actualidad, y al que ha sido incorporado recientemente como miembro pleno Cuba. Existen otras áreas en las relaciones de cooperación, como el Espacio América Latina, Caribe y Unión Europea.

Lo más significativo respecto a estos mecanismos presentados responde, precisamente, a las formas o los niveles que dentro de la integración han adoptado y en qué medida aportan a la fundamentación desde bases jurídicas al proceso integracionista continental.

La primera conclusión que puede obtenerse es que en la mayoría de los ejemplos citados nos encontramos ante esquemas de cooperación económica o en el mejor de los casos, de integración económica, lo que no presupone la ausencia de instancias de decisión o coordinación de naturaleza política y de un marco normativo adecuado al papel, funciones y objetivos que cumplen estos esquemas, pero que dista regularmente de ofrecer una solución a la configuración jurídica de la integración continental in extenso.

El Tratado de Integración Económica Centroamericana, con el SICA como complemento, responde, por ejemplo, a un mercado común como forma de integración. El CARICOM de igual manera se configura como comunidad y mercado común, lo mismo que la CAN, con el primer atributo, el de comunidad económica, con más fuerza²¹. En el caso de la CAN ha existido la tendencia a buscar fórmulas cercanas o inspiradas en el modelo supranacional. No obstante, debe reconocerse el valor que se ha ofrecido a la fundamentación desde bases jurídicas de su proceso de integración, saldo positivo ineludible de la CAN.

²¹Revista Venezolana de Ciencia Política N°37. Enero-Junio, 2010. Francisco Javier Ullan de la Rosa "La Alianza Bolivariana para las Américas- Tratado de Comercio de los Pueblos". Resumen de pág. 33-38.

En el Mercado Común del Sur “la integración económica continúa siendo la finalidad primordial y básica y la última razón de ser del esfuerzo conjunto de integración que llevan a cabo estos Estados”. Algunas opiniones reiteran que en la más estricta realidad solo nos encontramos “frente a una unión aduanera imperfecta y a una zona de libre comercio incompleta”. Esto no significa desconocer el importante papel de la base intergubernamental, que constituyó una de las notas esenciales que permitió el nacimiento de MERCOSUR, y la obligatoriedad de recurrir por vía jurídica, ante cualquier intento de modificación estructural. Pero, a la vez, este hecho supone el desarrollo de un proceso de integración de características limitadas al campo delo intergubernamental, sin que sus normas sustentadoras impliquen una transferencia de atributos propios de la soberanía estatal hacia una estructura ubicada por encima de los Estados descartándose también la tendencia a la supranacionalidad.

La Unión de Naciones del Sur, por su parte, ha avanzado en los fines de crear un esquema que supere la perspectiva de la integración económica, trazándose como objetivo “construir, de manera participativa y consensuada, un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus pueblos”, como establece el artículo dos de su tratado constitutivo, no obstante existir algunos elementos discutibles en torno a la fundamentación desde bases jurídicas de la integración que este modelo propone.

Respecto a la ALADI y el SELA, se conviene en caracterizarlos como mecanismos de articulación, no esquemas de integración en sí, y ya hemos analizado además la naturaleza de la Asociación de Estados del Caribe.

Se han tomado algunos de los esquemas presentes en el contexto latinoamericano actual, sin la intención de abarcar otros que, o bien existen en una porción geográfica más reducida o entre unos pocos Estados, o se mantienen como un proyecto no concluido o en proceso de negociación, que puede ser, incluso bilateral, como ha sucedido con algunas propuestas hemisféricas encabezadas por Estados Unidos bajo fórmulas basadas en la bilateralidad y el compromiso que puede llegar a ser presión. Pienso, en sentido general, en esquemas como el Grupo de los Tres, el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) o el CAFTA-DR.²² (Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement, en inglés),

²² Rocal Vattuone, Ximena “ALBA-TCP Como Estrategia de Integración Alternativa para el Desarrollo de América Latina y El Caribe”, CAB, La Paz- Bolivia 2013.

o TLC (Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América, en español).

De tal manera, puede afirmarse que la mayoría de estos proyectos no rebasan la perspectiva de una integración económica. El caso de MERCOSUR, con su indudable peso en el desarrollo económico sudamericano y la búsqueda de sustento político en las más importantes decisiones que se toman en su seno, así como el marco normativo que ha implementado lo convierten en uno de los mecanismos sobre los que se posee cierta confianza y, para muchos, en el ámbito de la teoría y la práctica económica y también jurídica, resulta el modelo más cercano a la idea de integración que debe desarrollarse en nuestra área geográfica. Sostengo, a pesar de esto, que su proyección hacia el resto del continente es limitada y, por lo tanto, no brinda una definitiva solución a la problemática del esquema integracionista más viable para alcanzar la unidad latinoamericana más allá de los términos económicos planteados, y sobre todo, con una plataforma jurídico-política adecuada.²³

No existe, por tanto, un modelo que satisfaga completamente las necesidades de dar cauce a la integración en América Latina, por lo pronto, pero esto no impide que pueda concluirse que sí aparecen puntos de interés en varios de los esquemas actuales y además proyecciones muy serias, aunque se mantenga la deuda con la fundamentación desde bases jurídicas del proceso integracionista, puesto que las temáticas del desarrollo económico no han encontrado refugio en las potencialidades del derecho y las vías concretas de avanzar en la definitiva integración regional que nos proponemos se ven obstruidas, mientras las emergencias en estos campos particulares de la cooperación y el intercambio comercial y financiero dominan la agenda de los proyectos integracionistas, todavía lastrados por la sub regionalización. Una cuestión es cierta: la grave situación por la que atraviesa el mundo en estos sectores se siente con especial repercusión en las economías latinoamericanas dañadas, entre otros factores, por las políticas neoliberales y, por ende, son las formas de paliar la crisis las que prevalecen; pero tampoco debe olvidarse que el recurso de la integración responde precisamente a la necesidad de contrarrestar los efectos de un embate al que difícilmente pueda sobrevivirse de forma aislada, y que posponer la hora de emprender con seriedad el rumbo hacia el esquema más viable para alcanzar una

²³ ALBA ECONOMÍA (Revista de Economía Política) "ALBA. El camino de la nueva integración", Año 1, No. 1, octubre-noviembre 2007, BANCOEX, Venezuela, pág. 47- 48.

integración superior cobrará, tarde o temprano, un alto precio. Este mismo argumento de la no complementariedad, de la fragilidad y las asimetrías de nuestras economías puede interpretarse como uno de los obstáculos en el logro de la unidad continental, no obstante, en reiteradas ocasiones se ha expresado que nos enfrentamos a uno de los momentos coyunturales, y por tanto decisivos, para dar un gran paso en la formulación definitiva de los cauces de nuestra integración, como respuesta necesaria e inminente de esta crisis real y con perspectivas de prolongarse. Debe, por tanto, interpretarse este hecho, en sentido contrario: no como un óbice en nuestras aspiraciones como continente, sino en un elemento aglutinador, en un propósito compartido, que deberá ir más allá de las fórmulas tradicionales, que si en alguna medida han resultado exitosas, solo lo ha sido a una escala limitada, nunca con un alcance regional latinoamericano y caribeño.

2.2. La Alternativa Bolivariana para las Américas.²⁴ (ALBA Y SUS ORIGENES)

La Alternativa Bolivariana para las Américas surgió como un proyecto de cooperación, que sistematizaba la iniciativa de los gobiernos de Venezuela y Cuba de encontrar en el intercambio solidario de bienes y servicios el equilibrio en el desarrollo de nuestros pueblos. Los pilares sobre los que se sustenta esta propuesta y que constituyeron sus fundamentos originales, se concentran en torno a la cooperación en sectores tan sensibles como el energético, salud pública, educación, entre otros.

Desde diciembre de 2001 hasta el presente, este esquema no solo se ha ido ampliando en estados que se han integrado, sino en la propia estructura y en su proyección. De tal manera, la Alternativa Bolivariana para las Américas se ha convertido en una propuesta seria de integración, sobre la que se hace necesario un riguroso análisis desde la perspectiva jurídica. Probablemente en cuarenta años de esfuerzos integracionistas, ningún proyecto como el ALBA ha sido capaz de aglutinar estrategias de solidaridad y cooperación,

²⁴SANGMEISTERS (Editores): Cambio de paradigmas en América Latina: nuevos impulsos, nuevos temores, ADLAF, Fundación Friedrich Ebert, Editorial Nueva Sociedad, Caracas, 1994, pag. 131-139.

Inicialmente en este proyecto de grado se empleaba la denominación Alternativa Bolivariana para las Américas, complementándose con el Tratado de Comercio de los Pueblos (iniciativa boliviana). Pero a raíz de la Cumbre realizada a finales de junio, en Venezuela, se adoptó como acuerdo denominar a este proyecto de integración como Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, entre otras novedades.

más allá del intercambio económico que ha sido el eje que sostiene a la mayoría de las propuestas de integración subregional en América Latina.

A pesar de estas realidades, en un sector importante no es observada esta alternativa como un proyecto prometedor para el área, potencialmente generador de un esquema de integración superior. Existe un criterio que reduce la efectividad del ALBA a un simple acuerdo de cooperación, que en última instancia será absorbido por alguna de las propuestas de mayor dimensión continental, probablemente la propia Unión de Naciones del Sur. Si bien este proyecto no es perfecto y posee limitaciones reales, lo que trata de valorarse en esta oportunidad son precisamente las potencialidades existentes para abrir paso a una integración en mayor grado, que defina entre otros aspectos un adecuado marco jurídico y que sea capaz de complementar los temas económicos con los políticos y sociales.

2.3. Bases legales (ALBA)

En un principio Alternativa Bolivariana para los pueblos de Nuestra América Latina, y posteriormente a petición del presidente de Venezuela, Hugo Chávez, el ALBA dejó de denominarse «Alternativa» para pasar a ser «Alianza».²⁵

El ALBA se crea en La Habana (Cuba) el 14 de diciembre de 2004 por el acuerdo de Venezuela y Cuba, con la implicación personal de los presidentes de ambos países, en Venezuela el presidente Hugo Chávez y el entonces presidente de Cuba Fidel Castro.

Las tendencias más profundas del proceso bolivariano en Venezuela y de las relaciones de cooperación solidaria bilateral entre Venezuela y Cuba; en un momento de rechazo al neoliberalismo como resultado del auge de los movimientos populares y de partidos de izquierda que acceden al gobierno en varios países de la América Latina y el Caribe; y en un escenario de estancamiento y virtual fracaso de la propuesta estadounidense de un Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) como resultado de la resistencia de las organizaciones populares, de la oposición por parte de varios gobiernos.

²⁵ Rocal Vattuone, Ximena "ALBA- TCP Como Estrategia de Integración Alternativa para el Desarrollo de América Latina y El Caribe", CAB, La Paz- Bolivia 2013. pàg.74.

Luego, el 29 de abril de 2006 se sumó Bolivia al acuerdo. En 2007 se incorporó al ALBA Nicaragua y en 2008, Honduras.

Además de los cinco países citados, a resultas de la suscripción del Memorando de Entendimiento de 2007 por los pequeños estados caribeños no hispanohablantes de Antigua y Barbuda, Dominica y San Vicente y las Granadinas, pertenecientes a la CARICOM (Comunidad Caribeña), Dominica pasó a ser miembro de pleno derecho en enero de 2008, en tanto que San Vicente y las Granadinas ingresa oficialmente en el ALBA en la cumbre extraordinaria de jefes de estado y de gobierno del ALBA celebrada en Cumaná en abril de 2009, pasando a ser el séptimo miembro de la organización. Mientras que Antigua y Barbuda, se incorporó plenamente poco después en junio de ese mismo año.

Ecuador se incorporó en junio de 2009. El presidente ecuatoriano, Rafael Correa, comunicó a su par venezolano, Hugo Chávez, la adhesión de su país a la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), información ratificada públicamente el 24 de junio de 2009 durante una cumbre extraordinaria que el grupo celebró en Maracay, estado Aragua, Venezuela.²⁶

2.3.1. Que es la Alternativa Bolivariana para las Américas–ALBA.

La Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA) es, fundamentalmente un modelo de integración de los Pueblos del Caribe y América latina quienes comparten espacios geográficos, vínculos históricos y culturales, necesidades y potencialidades comunes.

Se trata, entonces de un esquema de integración basado en principios de cooperación, solidaridad y complementariedad, que surge como una alternativa al modelo neoliberal, el cual no ha hecho más que profundizar las asimetrías del bienestar de los pueblos.

²⁶ Fuente: Viceministerio de Comercio Exterior e Integración, Dirección General de Integración y Cooperación Económica, Unidad de Integración Regional ALBA-TCP, Boletín Informativo volumen 1. Pág. 5.

El ALBA se fundamenta en la creación de mecanismos para fomentar ventajas de cooperativas entre las naciones que permitan compensar las asimetrías existentes entre los países hemisferio. Intenta atacar los obstáculos que impiden la verdadera integración como son la pobreza y la exclusión social; el intercambio desigual y las condiciones inequitativas de las relaciones internacionales, el acceso a la información, a la tecnología y al conocimiento; aspira a construir consensos para repensar los acuerdos de integración en función de alcanzar un desarrollo endógeno nacional y regional que erradique la pobreza, corrija las desigualdades sociales y asegure una creciente calidad de vida para los pueblos. En ese sentido, la construcción del ALBA en el Caribe afianzara el desarrollo endógeno, soberano y equilibrado de los países de la región.

Su principio está basado en la cooperación de fondos compensatorios para corregir las disparidades que colocan en desventaja a los países de menor desarrollo frente a los desarrollados.

Por esta razón la propuesta del ALBA le otorga prioridad a la integración latinoamericana y a la negociación en bloques sub-regionales, abriendo nuevos espacios de consulta a los fines de profundizar el conocimiento de nuestras posiciones e identificar espacios de interés común que permitan constituir alianzas estratégicas y presentar posiciones similares en proceso de negociación.

El ALBA es una propuesta enfocada a construir consensos que conlleven a replantear los acuerdos de integración en función de alcanzar un desarrollo endógeno nacional y regional que contribuya a erradicar la pobreza, corrija las desigualdades sociales y asegure una creciente calidad de vida para los pueblos. La propuesta del ALBA se suma al despertar de la conciencia expresada en la emergencia de un nuevo liderazgo político, económico, social y militar en América latina y el Caribe; hoy más que nunca conviene relanzar la unidad latinoamericana y caribeña.

El presidente Hugo Chávez en su intervención en ALADI,²⁷ ha resumido el ideario del ALBA en los siguientes tópicos.

Objetivos del ALBA:

- Promover la lucha contra la pobreza.
- La transferencia de tecnología, la asistencia técnica.
- La formación de recursos humanos.
- Priorizar las empresas nacionales como proveedoras de los entes públicos.
- Los acuerdos no podrán ser obstáculos a la difusión del progreso científico y tecnológico.
- Enfrentar el abuso de los monopolios y oligopolios a través de eficaces mecanismos que aseguren una sana competencia.
- Los inversionistas extranjeros no podrán demostrar a los estados por el manejo de monopolios estatales de interés público.
- Trato especial y diferenciado a economías desiguales para abrir oportunidades a los más débiles.
- Procesos de amplia participación social, que pueda caracterizarse como democrático.
- Los derechos económicos, sociales, culturales y civiles serán interdependientes, indivisibles e irrenunciables.
- Los intereses comerciales o de los inversionistas no podrán tener supremacía por encima de los derechos humanos y la soberanía de los Estados.
- Supeditar el ALCA a los acuerdos sobre protección de derechos humanos y ambientes y género existentes.
- Creación de fondos de Convergencia estructural para la corrección de asimetrías.

²⁷ Chávez, Hugo. De la Integración Neoliberal a la Alternativa Bolivariana para América Latina. Principios rectores del ALBA. ALADI, Montevideo, 16 de agosto de 2003.

2.3.2. Principios rectores del ALBA

Las mismas están enfocadas al tema de investigación.

1. El comercio y la inversión no deben ser fines en sí mismos, sino instrumentos para alcanzar un desarrollo justo y sustentable, pues la verdadera integración latinoamericana y caribeña no puede ser hija ciega del mercado, ni tampoco una simple estrategia para ampliar los mercados externos o estimular el comercio. Para lograrlo, se requiere una efectiva participación del Estado como regulador y coordinador de la actividad económica.

2. Trato especial y diferenciado, que tenga en cuenta el nivel de desarrollo de los diversos países y la dimensión de sus economías, y que garantice el acceso de todas las naciones que participen en los beneficios que se deriven del proceso de integración.

3. La complementariedad económica y la cooperación entre los países participantes y la no competencia entre países y producciones, de tal modo que se promueva una especialización productiva eficiente y competitiva que sea compatible con el desarrollo económico equilibrado en cada país, con las estrategias de lucha contra la pobreza y con la preservación de la identidad cultural de los pueblos.

4. Cooperación y solidaridad que se exprese en planes especiales para los países menos desarrollados en la región, que incluya un Plan Continental contra el Analfabetismo, utilizando modernas tecnologías que ya fueron probadas en Venezuela; un plan latinoamericano de tratamiento gratuito de salud a ciudadanos que carecen de tales servicios y un plan de becas de carácter regional en las áreas de mayor interés para el desarrollo económico y social.²⁸

²⁸ Fuente: <http://www.alba-tcp.org>.

Por otra parte estos principios como:

1. La integración neoliberal prioriza la liberalización del comercio y las inversiones.
2. La Alternativa Bolivariana para América Latina (ALBA) es una propuesta que centra su atención en la lucha contra la pobreza y la exclusión social.
3. En el ALBA, la lucha contra las políticas proteccionistas y los ruinosos subsidios de los países industrializados no puede negar el derecho de los países pobres de proteger a sus campesinos y productores agrícolas.
4. Para los países pobres donde la actividad agrícola es fundamental, las condiciones de vida de millones de campesinos e indígenas se verían irreversiblemente afectados si ocurre una inundación de bienes agrícolas importados, aún en los casos en los cuales no exista subsidio.
5. La producción agrícola es mucho más que la producción de una mercancía. Es la base para preservar opciones culturales, es una forma de ocupación del territorio, define modalidades de relación con la naturaleza, tiene que ver directamente con la seguridad y autosuficiencia alimentaria. En estos países la agricultura es, más bien, un modo de vida y no puede como cualquier otra actividad económica.
6. ALBA tiene que atacar los obstáculos a la integración desde su raíz, a saber
 - a) La pobreza de la mayoría de la población
 - b) Las profundas desigualdades y asimetrías entre países
 - c) Intercambio desigual y condiciones inequitativas de las relaciones internacionales.
 - d) El peso de una deuda impagable
 - e) La imposición de las políticas de ajuste estructural del FMI y el BM y de las rígidas reglas de la OMC que socavan las bases de apoyo social y político.
 - f) Los obstáculos para tener acceso a la información, el conocimiento y la tecnología que se derivan de los actuales acuerdos de propiedad intelectual.

g) Prestar atención a los problemas que afectan la consolidación de una verdadera democracia, tales como la monopolización de los medios de comunicación social.

7. Enfrentar la llamada Reforma del Estado que sólo llevó a brutales procesos de desregulación, privatización y desmontaje de las capacidades de gestión pública. Como respuesta a la brutal disolución que éste sufrió durante más de una década de hegemonía neoliberal, se impone ahora el fortalecimiento del Estado con base en la participación del ciudadano en los asuntos públicos. Hay que cuestionar la apología al libre comercio per se, como si sólo esto bastara para garantizar, automáticamente, el avance hacia mayores niveles de crecimiento y bienestar colectivo, sin una clara intervención del Estado dirigida a reducir las disparidades entre países, la libre competencia entre desiguales no puede conducir sino al fortalecimiento de los más fuertes en perjuicio de los más débiles. Profundizar la integración latinoamericana requiere una agenda económica definida por los Estados soberanos, fuera de toda influencia nefasta de los organismos internacionales.²⁹

2.4. Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP)

El Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP), es una propuesta del actual gobierno y que forma parte del ALBA.

El TCP incorpora objetivos ausentes en los actuales programas de integración económica propuestos por los países del Norte, como son reducir efectivamente la pobreza y preservar a las comunidades indígenas de la homogeneización cultural que promueve el mercado, explica el gobierno boliviano.

El Consenso de Washington entendió que la liberalización comercial es un fin y no un medio, y en la confusión soslayó los verdaderos objetivos del intercambio, es decir el desarrollo económico y la reducción de la pobreza. Para el TCP, el comercio y la inversión son factores entre muchos otros que contribuyen al crecimiento económico, pero nunca hay que olvidar que son medios y no fines del desarrollo.

²⁹ Flasco: Dossier alba, Cuadernos de Integración en América Latina, Flasco, San José de Costa Rica, 2007, disponible en, www.flasco.org

El TCP subordina el comercio al desarrollo y bienestar de los humanos, y recalca que la política económica no puede reducirse al incremento del PIB o la liberalización comercial. De ahí que la prioridad del TCP es la mejora de los niveles de vida (ingresos, educación, salud, agua, cultura) y un desarrollo sostenible, equitativo, igualitario y democrático, con la participación consciente de los ciudadanos en la toma de decisiones colectivas.

Para el TCP, la competencia, la acumulación y el consumo no deben ser los únicos valores que rijan las relaciones internacionales, sino más bien la complementación, la cooperación, la solidaridad y el respeto a la soberanía de los países.

El TCP reivindica la justicia, que es éticamente superior a la razón práctica del lucro, y aspira a un modelo comercial sustentable que haga frente al mercantilismo secante que acumula y sobreexplota de forma insostenible.

El TCP rescata el concepto indígena de reciprocidad para reemplazar la categoría capitalista de competencia, se mencionan algunos temas relacionados al tema de investigación:

a) La visión indígena del desarrollo económico en el TCP

b) Los tratados comerciales diseñados en el Norte facilitan el desarrollo y la expansión del sistema capitalista a escala global a partir de dos principios: la explotación ilimitada de los recursos naturales y humanos en la búsqueda constante del beneficio, y la acumulación individual de riqueza, una visión que según el TCP de Morales- inevitablemente destruye el medioambiente.

c) Los TLCs inducen a la fragmentación y posterior desaparición de las comunidades indígenas no sólo porque contribuyen a la destrucción de su hábitat sino también porque les empujan a una competencia descarnada y en igualdad de condiciones con las grandes corporaciones del norte. La contaminación y depredación con el solo fin de obtener beneficios pone en riesgo la vida de los grupos humanos que conviven más estrechamente con la naturaleza, es decir las comunidades indígenas.

d) El TCP pone en duda la sostenibilidad de la teoría del "crecimiento económico" y la cultura del derroche occidentales que miden el desarrollo económico de una nación según la capacidad de consumo de sus habitantes.

Por ello plantea otra lógica de relacionamiento entre los seres humanos, es decir un modelo de convivencia distinto que no se asiente en la competencia y el afán de acumulación que aprovecha/explota al máximo la mano de obra y los recursos naturales.

e) El Estado y las inversiones en el TCP.

f) El TCP se propone recuperar la soberanía del Estado con un modelo comercial que limita y regula fuertemente los derechos de los inversionistas extranjeros. En la propuesta boliviana, el inversionista y su capital no son el centro articulador, ni mucho menos los protagonistas de la integración latinoamericana.³⁰

2.4.1. El tratado de Comercio de los Pueblos o TCP- desde el contexto de integración

Es una iniciativa del presidente boliviano Evo Morales de un tratado de comercio en el marco del ALBA, entre Bolivia, Cuba y Venezuela. Fue firmado en La Habana el 29 de abril de 2006 por los presidentes Fidel Castro, Hugo Chávez y Evo Morales.

Los Tratados de Comercio de los Pueblos son instrumentos de intercambio solidario y complementario entre los países destinados a beneficiar a los pueblos, en contraposición a los Tratados de Libre Comercio tradicionales, que consisten en acuerdos comerciales regionales o bilaterales para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes

Por tanto los Tratados de Comercio de los Pueblos son instrumentos de intercambio solidario y complementario entre los países destinados a beneficiar a los pueblos, en contraposición a los Tratados de Libre Comercio tradicionales, que consisten en acuerdos comerciales regionales o bilaterales para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes.

³⁰ Fuente: <http://www.bolpress.com/art.php?Cod=2006060704>

2.4.2. Principios Fundamentales del Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP)

Definimos que los Principios Fundamentales que regirán el Tratado de comercio de los Pueblos (TCP) de nuestra alianza serán los siguientes:

1. **Comercio con complementariedad, solidaridad y cooperación, para que juntos alcancemos una vida digna y el vivir bien**, promoviendo reglas comerciales y de cooperación para el bienestar de la gente y en particular de los sectores más desfavorecidos.
2. **Comercio soberano, sin condicionamientos ni intromisión en asuntos internos**, respetando las constituciones políticas y las leyes de los Estados, sin obligarlos a aceptar condiciones, normas o compromisos.
3. **Comercio complementario y solidario entre los pueblos, las naciones y sus empresas**. El desarrollo de la complementación socio productiva sobre bases de cooperación, aprovechamiento de capacidades y potencialidades existentes en los países, el ahorro de recursos y la creación de empleos. La búsqueda de la complementariedad, la cooperación y la solidaridad entre los diferentes países.

El intercambio, la cooperación y la colaboración científico-técnica constantes como una forma de desarrollo, teniendo en consideración las fortalezas de los miembros en áreas específicas, con miras a constituir una masa crítica en el campo de la innovación, la ciencia y la tecnología.
3. **Protección de la producción de interés nacional, para el desarrollo integral de todos los pueblos y naciones**. Todos los países pueden industrializarse y diversificar su producción para un crecimiento integral de todos los sectores de su economía. El rechazo a la premisa de “exportar o morir” y el cuestionamiento del modelo de desarrollo basado en enclaves exportadores. El privilegio de la producción y el mercado nacional que impulsa la satisfacción de las necesidades de la población a través de los factores de producción internos, importando lo que es necesario y exportando los excedentes de forma complementaria.

5. El trato solidario para las economías más débiles. Cooperación y apoyo incondicional, con el fin de que alcancen un nivel de desarrollo sostenible, que permita alcanzar la suprema felicidad social. Mientras los TLC imponen reglas iguales y recíprocas para grandes y chicos, el TCP plantea un comercio que reconozca las diferencias entre los distintos países a través de reglas que favorezcan a las economías más pequeñas.

6. El reconocimiento del papel de los Estados soberanos en el desarrollo socio-económico, la regulación de la economía. A diferencia de los TLC que persiguen la privatización de los diferentes sectores de la economía y el achicamiento del Estado, el TCP busca fortalecer al Estado como actor central de la economía de un país a todos los niveles enfrentando las prácticas privadas contrarias al interés público, tales como el monopolio, el oligopolio, la cartelización, acaparamiento, especulación y usura. El TCP apoya la nacionalización y la recuperación de las empresas y recursos naturales a los que tienen derecho los pueblos estableciendo mecanismos de defensa legal de los mismos.

7. Promoción de la armonía entre el hombre y la naturaleza, respetando los Derechos de la Madre Tierra y promoviendo un crecimiento económico en armonía con la naturaleza. Se reconoce los Derechos de la Madre Tierra y se impulsa la sostenibilidad en armonía con la naturaleza.

8. La contribución del comercio y las inversiones al fortalecimiento de la identidad cultural e histórica de nuestros pueblos. Mientras los TLC buscan convertir a toda la humanidad en simple consumidores homogenizando los patrones de consumo para ampliar así los mercados de las transnacionales, el TCP impulsa la diversidad de expresiones culturales en el comercio.

9. El favorecimiento a las comunidades, comunas, cooperativas, empresas de producción social, pequeñas y medianas empresas. La promoción conjunta hacia otros mercados de exportaciones de nuestros países y de producciones que resulten de acciones de complementación productiva.

10. El desarrollo de la soberanía y seguridad alimentaria de los países miembros en función de asegurar una alimentación con cantidad y calidad social e integral para nuestros pueblos. Apoyo a las políticas y la producción nacional de alimentos para garantizar el acceso de la población a una alimentación de cantidad y calidad adecuadas.

11. Comercio con políticas arancelarias ajustadas a los requerimientos de los países en desarrollo. La eliminación entre nuestros países de todas las barreras que constituyan un obstáculo a la complementación, permitiendo a los países subir sus aranceles para proteger a sus industrias nacientes o cuando consideren necesario para su desarrollo interno y el bienestar de su población con el fin de promover una mayor integración entre nuestros pueblos. Desgravaciones arancelarias asimétricas y no recíprocas que permiten a los países menos desarrollados subir sus aranceles para proteger a sus industrias nacientes o cuando consideren necesario para su desarrollo interno y el bienestar de su población.

12. Comercio protegiendo a los servicios básicos como derechos humanos. El reconocimiento del derecho soberano de los países al control de sus servicios según sus prioridades de desarrollo nacional y proveer de servicios básicos y estratégicos directamente a través del Estado o en inversiones mixtas con los países socios. En oposición al TLC que promueve la privatización de los servicios básicos del agua, la educación, la salud, el transporte, las comunicaciones y la energía, el TCP promueve y fortalece el rol del Estado en estos servicios esenciales que hacen al pleno cumplimiento de los derechos humanos.

13. Cooperación para el desarrollo de los diferentes sectores de servicios. Prioridad a la cooperación dirigida al desarrollo de capacidades estructurales de los países, buscando soluciones sociales en sectores como la salud y la educación, entre otros. Reconocimiento del derecho soberano de los países al control y la regulación de todos los sectores de servicios buscando promover a sus empresas de servicios nacionales. Promoción de la cooperación entre países para el desarrollo de los diferentes sectores de servicios antes que el impulso a la libre competencia desleal entre empresas de servicios de diferente escala.

14. Respeto y cooperación a través de las Compras Públicas. Las compras públicas son una herramienta de planificación para el desarrollo y de promoción de la producción nacional que debe ser fortalecida a través de la cooperación participación y la ejecución conjunta de compras cuando resulte conveniente.

15. Ejecución de inversiones conjuntas en materia comercial que puedan adoptar la forma de empresas Grannacionales. La asociación de empresas estatales de diferentes países para impulsar un desarrollo soberano y de beneficio mutuo.

16. Socios y no patronos. La exigencia a que la inversión extranjera respete las leyes nacionales. A diferencia de los TLC que imponen una serie de ventajas y garantías a favor de las transnacionales, el TCP busca una inversión extranjera que respete las leyes, reinvierta las utilidades y resuelva cualquier controversia con el Estado al igual que cualquier inversionista nacional. Los inversionistas extranjeros no podrán demandar a los Estados Nacionales ni a los Gobiernos por desarrollar políticas de interés público.

17. Comercio que respeta la vida. Mientras los TLC promueven el patentamiento de la biodiversidad y del genoma humano, el TCP los protege como patrimonio común de la humanidad y la madre tierra.

18. La anteposición del derecho al desarrollo y a la salud a la propiedad intelectual e industrial. A diferencia de los TLC que buscan patentar y ampliar la duración de la patente de invenciones que son fundamentales para la salud humana, la preservación de la madre tierra y el crecimiento de los países en desarrollo, - muchas de las cuáles han sido realizadas con fondos o subvenciones públicas- el TCP ante pone el derecho al desarrollo y a la salud antes que la propiedad intelectual de las transnacionales.

19. Adopción de mecanismos que conlleven a la independencia monetaria y financiera. Impulso a mecanismos que ayuden a fortalecer la soberanía monetaria, financiera, y la complementariedad en esta materia entre los países.

20. Protección de los derechos de los trabajadores y los derechos de los pueblos indígenas. Promoción de la vigencia plena de los mismos y la sanción a la empresa y no al país que los incumple.

21. Publicación de las negociaciones comerciales a fin de que el pueblo pueda ejercer su papel protagónico y participativo en el comercio. Nada de negociaciones secretas y a espaldas de la población.

22. La calidad como la acumulación social de conocimiento, y su aplicación en la producción en función de la satisfacción de las necesidades sociales de los pueblos, según un nuevo concepto de calidad en el marco del ALBA-TCP para que los estándares no se conviertan en obstáculos a la producción y al intercambio comercial entre los pueblos.

23. La libre movilidad de las personas como un derecho humano. El TCP reafirma el derecho a la libre movilidad humana, con el objeto de fortalecer los lazos de hermandad entre todos los países del mundo.³¹

2.5. Proceso de integración del ALBA-TCP

La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP) es una plataforma de integración de los países de América Latina y el Caribe, que pone énfasis en la **solidaridad, la complementariedad, la justicia y la cooperación**, que tiene el propósito histórico fundamental de unir las capacidades y fortalezas de los países que la integran, en la perspectiva de producir las transformaciones estructurales y el sistema de relaciones necesarias para alcanzar el desarrollo integral requerido para la continuidad de nuestra existencia como naciones soberanas y justas. Es, además, una alianza política, económica, y social en defensa de la independencia, la autodeterminación y la identidad de los pueblos que la integran.

La integración es para los países de la América Latina y el Caribe, una condición imprescindible para aspirar al desarrollo en medio de la creciente formación de grandes bloques regionales que ocupan posiciones predominantes en la economía mundial.

³¹ Fuente: Cancillería. VII Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de nuestra América-Tratado de Comercio de los pueblos (ALBA-TCP), Cochabamba, 16 y 17 de Octubre de 2009

El principio cardinal que guía al ALBA es la solidaridad más amplia entre los pueblos de la América Latina y el Caribe, que se sustenta en el pensamiento de Bolívar, Martí, Sucre, O'Higgins, San Martín, Hidalgo, Petion, Morazán, Sandino y tantos otros próceres, sin nacionalismos egoístas ni políticas nacionales restrictivas que nieguen el objetivo de construir una Patria Grande en la América Latina, según la soñaron los héroes de nuestras luchas emancipadoras.

El ALBA no alberga criterios mercantilistas ni intereses egoístas de ganancia empresarial o beneficio nacional en perjuicio de otros pueblos. Busca tener una amplia visión latinoamericanista, que reconozca la imposibilidad de que nuestros países se desarrollen y sean verdaderamente independientes de forma aislada, siendo capaz de lograr lo que Bolívar llamó "...ver formar en América la más grande nación del mundo, menos por su extensión y riqueza que por su libertad y gloria", y que Martí concibiera como la "América Nuestra", para diferenciarla de la otra América, expansionista y de apetitos imperiales.

Los países que actualmente integran el ALBA-TCP son: Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua, Mancomunidad de Dominica, Antigua y Barbuda, Ecuador, y San Vicente y Las Granadina.³²

En la III Cumbre de las Américas, en Québec-Canadá del 20 al 22 de abril de 2001, el Presidente Hugo Chávez, firma la declaración final dejando constancia que Venezuela se opuso a la propuesta del ALCA (Área de libre comercio de las Américas), poco tiempo después el Presidente cubano Fidel Castro y Chávez, se encontraban creando las bases de lo que hoy es el ALBA.

En diciembre del 2001 en el marco de la III Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de la Asociación de Estados del Caribe, celebrada en la Isla de Margarita Venezuela, el Presidente Hugo Chávez presenta la idea del ALBA, como una propuesta de integración integral, económica, social, política y cultural de los pueblos de América Latina y el Caribe.

³² Fuente: Acuerdo Suscrito, en la ciudad de la Habana, a los 14 días del mes de diciembre del año 2004.
Fidel Castro Ruz; Presidente del Consejo de Estado de la República de Cuba,
Hugo Chávez Fría; Presidente de la República Bolivariana de Venezuela.

Si miramos hacia el pasado, podemos encontrar las raíces de este proyecto en documentos como la Carta de Jamaica, cuando por primera vez Simón Bolívar establece la doctrina de unidad y soberanía de los países que se independizaban del poder colonial. Podemos analizar otros documentos históricos que son claros antecedentes del ALBA y que comprueban que ésta idea se sustenta en el pensamiento de Bolívar, Martí, Sucre, O'Higgins, San Martín, Hidalgo, Petion, Morazán, Sandino y tantos otros próceres, sin nacionalismos egoístas ni políticas nacionales restrictivas que nieguen el objetivo de construir una Patria Grande en la América Latina, según la soñaron los héroes de nuestras luchas emancipadoras. La institucionalidad de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) surgió oficialmente el 14 de diciembre de 2004 cuando los presidentes de Cuba, Fidel Castro y de Venezuela, Hugo Chávez se reunieron en la Habana y firmaron los protocolos de su fundación como forma de integración y unión de América Latina y el Caribe basada en un modelo de desarrollo independiente con prioridad a la complementariedad regional que permita promover el desarrollo de todos y fortaleciera la cooperación mediante el respeto mutuo y la solidaridad.

Para abril del 2006 con la incorporación de Bolivia, se enriquece el ALBA con la propuesta de los Tratados de Comercio de los Pueblos (TCP), que son instrumentos de intercambio solidario y complementario entre los países destinados a beneficiar a los pueblos en contraposición a los Tratados de Libre Comercio que persiguen incrementar el poder y el dominio de las transnacionales.

2.5.1. Cronología de Ingreso de Países:³³

PAIS	FECHA DE INGRESO
Venezuela	14 Diciembre 2004
Cuba	14 de Diciembre 2004
Bolivia	29 de Abril de 2006
Nicaragua	11 de Enero de 2007
Dominica	26 de Enero de 2008
Honduras *	25 de Agosto de 2008 *
Ecuador	24 de Junio de 2009
San Vicente y Las Granadinas	24 de Junio de 2009
Antigua y Barbuda	24 de Junio de 2009

El 15 de diciembre de 2009, el presidente de facto Roberto Micheletti emitió en un Consejo de Ministros el decreto ejecutivo mediante el cual decidió que Honduras abandonaría el ALBA, y antes de dejar el poder el 27 de enero de 2010 lo ratificó.

³³ Fuente: Viceministerio de Comercio Exterior e Integración, Dirección General de Integración y Cooperación Económica, Unidad de Integración Regional ALBA-TCP, Boletín Informativo volumen 1 Pág. 6

2.5.2. Cronología de Cumbres.³⁴

CUMBRES	CIUDAD- PAIS	FEC
I Cumbre	La Habana, Cuba	14 de Diciembre de 2004
II Cumbre	La Habana, Cuba	28 de Abril de 2004
III Cumbre	La Habana, Cuba	29 de Abril de 2005
IV Cumbre	Managua, Nicaragua	11 de Enero de 2006
V Cumbre	Tintorero, Venezuela	29 de Abril de 2007
VI Cumbre	Caracas, Venezuela	26 de Enero de 2008
I Cumbre Extraordinaria	Caracas, Venezuela	23 de Abril de 2008
II Cumbre Extraordinaria	Tegucigalpa, Honduras	25 de Agosto de 2008
III Cumbre Extraordinaria	Caracas, Venezuela	26 de Noviembre de 2008
IV Cumbre Extraordinaria	Caracas, Venezuela	02 de Febrero de 2009
V Cumbre Extraordinaria	Cumana, Venezuela	17 de Abril de 2009
VI Cumbre Extraordinaria	Maracay, Venezuela	24 de Junio de 2009
VII Cumbre Extraordinaria	Managua,	29 de Junio de 2009
VII Cumbre	Cochabamba, Bolivia	17 de Octubre de 2009
VIII Cumbre	La Habana, Cuba	14 de Diciembre de 2009
IX Cumbre	Caracas, Venezuela	19 de Abril de 2010
X Cumbre	Otavalo, Ecuador	25 de Junio de 2010
XI Cumbre	Caracas, Venezuela	04 y 05 de Febrero de 2012

2.5.3. La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos o ALBA-TCP

En ocasiones denominada extraoficialmente por su nombre inicial Alianza Bolivariana para América o ALBA, es una organización internacional de ámbito regional, enfocada para los países de América Latina y el Caribe que pone énfasis en la lucha contra la pobreza y la exclusión social con base en doctrinas de izquierda.

Es un proyecto de colaboración y complementación política, social y económica entre países de América Latina y el Caribe, promovida inicialmente por Cuba y Venezuela como contrapartida del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), impulsada por Estados Unidos.

³⁴ Fuente: Viceministerio de Comercio Exterior e Integración, Dirección General de Integración y Cooperación Económica, Unidad de Integración Regional ALBA-TCP, Boletín Informativo volumen 1 Pág.8

El ALBA se fundamenta en la creación de mecanismos que aprovechen las ventajas cooperativas entre las diferentes naciones asociadas para compensar las asimetrías entre esos países. Esto se realiza mediante la cooperación de fondos compensatorios, destinados a la corrección de discapacidades intrínsecas de los países miembros, y la aplicación del TCP (Tratado de Comercio de los Pueblos).³⁵

El ALBA-TCP otorga prioridad a la relación entre los propios países en pie de igualdad y en el bien común, basándose en el diálogo subregional y abriendo campos de alianzas estratégicas fomentando el consenso y el acuerdo entre las naciones latinoamericanas.

La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos o ALBA-TCP (en ocasiones denominada extraoficialmente por su nombre inicial Alianza Bolivariana para América o ALBA) es una organización internacional de ámbito regional, enfocada para los países de América Latina y el Caribe que pone énfasis en la lucha contra la pobreza y la exclusión social con base en doctrinas de izquierda.

Es un proyecto de colaboración y complementación política, social y económica entre países de América Latina y el Caribe.

- Acuerdo de cooperación energética de caracas.
- Acuerdo sobre cooperación en el sector energético.
- Acuerdo de cooperación en materia agropecuaria y desarrollo rural.
- Acuerdo de cooperación en materia de educación superior.
- Convenio para el desarrollo social.
- Acuerdo de cooperación entre el área educativa y deportiva.
- Convenio de cooperación técnica en el campo de la salud y la medicina.³⁶

³⁵ Revista Venezolana de Ciencia Política N° 37. Enero -Junio, 2010. Francisco Javier Ullan de la Rosa " La Alianza Bolivariana para las Américas- Tratado de Comercio de los Pueblos. Resumen de pág. 40.

³⁶ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores.

La filosofía del ALBA y el TCP es que el comercio sea para todos, que el beneficio sea para todos, que la integración sea para todos, no queremos mas una incomunicación de las grandes empresas mientras el resto de la gente vive anclada en la pre modernidad y el arcaísmo del siglo XIX, eso no es viable. Necesitamos una integración que nos articule a todos, somos 5.8 millones de bolivianos: los 5.8 tenemos derecho a vincularnos al mundo, a producir para el mundo y a comprar al mundo, no solamente 100 o 500 o 5000 personas.

En el fondo, hacia el futuro tenemos ese gran reto, no solamente como país son como continente, a eso llamamos el Tratado Comercial de los Pueblos – TCP. No es simple palabra para enfrentarnos a otra, es una filosofía distinta, es una mirada que quiere decir que quien tiene que sentirse beneficiado esta en el sector productivo como el pequeño productor; es preocuparse en el mercado interno, es preocuparse en nuestros miles artesanos, en nuestros millones de campesinos, de nuestros miles de millones de microempresarios, sobre esta base podemos dialogar con otros países.

Hoy, en el siglo XXI, los grandes actores de la económica ya no son las naciones, ni los estados, son las regiones; si queremos ponernos al punto en el siglo XXI, nosotros como bolivianos, nuestros hermanos venezolanos, nuestros hermanos cubanos tienen que ver el continente como horizonte de realización de un proceso de integración. Solamente viéndonos como continente podremos dialogar con el mundo, encontrar mejores condiciones de vida para los millones y millones de latinoamericanos. El egoísmo de un país, o el egoísmo de unas cuantas empresas conducen a la catástrofe, conducen a la derrota, conducen a la miseria. El continente es nuestra misión, la integración continental, una patria continental, llamada por los indígenas Abyayala, llamada por los libertadores “La Patria Grande” llamada por nosotros Nuestra América, ese es el objetivo de todos los países de este continente, que llegado el momento puedan dialogar de igual a igual con el gran continente norteamericano, con el gran continente europeo y con el resto del mundo.

Pero esta integración latinoamericana no va a venir por las partes de las elites, las elites son demasiado egoísta y demasiado obtusas para mirar de manera ambiciosa el siglo XXI. La integración del continente será una obra – no cabe duda – del sector económico en nuestro país, del pequeño campesino, del pequeño artesano que tiene en la cabeza y al corazón al mundo como horizonte de sus satisfacciones y de sus necesidades.³⁷

2.6. Logros alcanzados en ALBA –TCP

En el marco integracionista del ALBA-TCP, avanzan importantes proyectos y empresas grannacionales que están uniendo las potencialidades de los países miembros para beneficio de los pueblos que integran el ALBA-TCP.

Los Proyectos y Empresas Grannacionales abarcan desde lo político, social, cultural, económico, científico e industrial hasta cualquier otro ámbito que puede ser incorporado en las siguientes áreas:

- Alimentación.
- Ambiente.
- Ciencia y Tecnología.
- Comercio Justo.
- Cultura.
- Educación.
- Energía.
- Industria y Minería.
- Salud.
- Telecomunicaciones.
- Transporte.
- Turismo.³⁸

³⁷ Primera feria de Intercambio en el ALBA-TCP Bolivia-Cuba-Venezuela; discurso del Vicepresidente de la república de Bolivia; Alvaro García Linera. La Paz, 24 de mayo de 2006.

³⁸ Fuente: Viceministerio de Comercio Exterior e Integración, Dirección General de integración y Cooperación Económica, Unidad de Integración Regional ALBA-TCP, Boletín Informativo volumen 1 Pág.4

2.6.1. Estadísticas Enfocados al aspecto Económico del ALBA-TCP

Enfocándonos al tema de investigación se rescató aquellos datos estadísticos, relacionados a los aspectos económicos que se llegaron a alcanzar con el ALBA-TCP. Dicha información se llegó a obtener de la página oficial del ALBA-TCP.

Logros económicos: La instalación de los distintos Grupos de Trabajo del Consejo de Complementación Económica del ALBA-TCP, asienta las bases de la estructura funcional de la Alianza y potencia la unificación de las políticas económicas común entre los países y sus pueblos.

La voluntad de los países ALBA para iniciar las discusiones y negociaciones sobre el Tratado de Comercio de los Pueblos, el cual debe articular todas las iniciativas en el campo productivo de un plan de complementación económica integral.

El mecanismo ALBA ha acercado relaciones económicas con naciones aliadas, llegando a efectuar ferias comerciales, ferias turísticas y ruedas de negocios con países de África, Asia y Medio Oriente.

Indicadores Sociales

Población Económicamente Activa y Tasa de Desempleo
Índice de Desarrollo Humano

Indicadores Comerciales

Exportaciones Totales del ALBA-TCP (2009)
Principales Rubros de Exportación del ALBA-TCP
Comercio Intra ALBA-TCP
Principales Rubros de Importación del ALBA-TCP

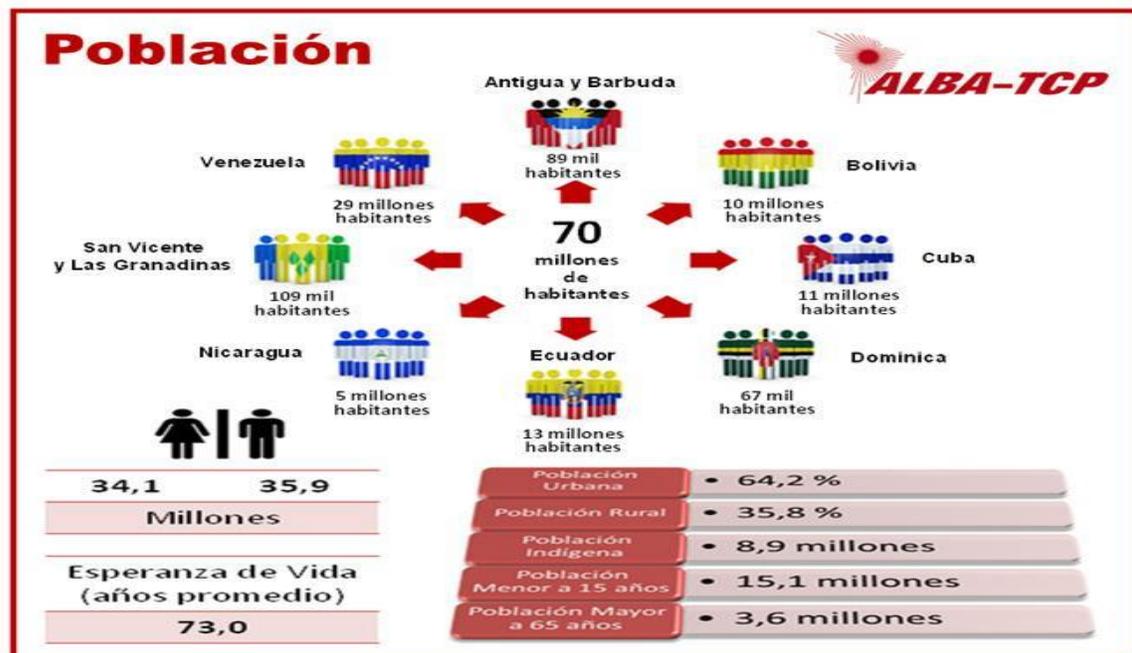
Indicadores Económicos

Producto Interno Bruto Total
Tasa de Crecimiento Anual PIB Reservas Internacionales

Otros

Servicios Básicos

Tecnología de la Información y Comunicación.

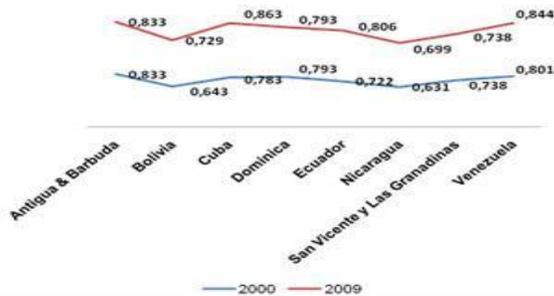


Índice de Desarrollo Humano



En solo 5 años, 11 millones de ciudadanos del ALBA-TCP han salido de la pobreza, gracias a la inversión destinada a distintos programas que dan acceso gratuito a la educación básica y universitaria, a la salud preventiva y curativa, a la alimentación, a la economía sustentable y a la energía como medio para incrementar su calidad de vida.

Índice de Desarrollo Humano Países ALBA-TCP 2000-2009



Fuente: CEPAL. División de Estadísticas y Proyecciones Económicas, IIE Bolivia, ONE Cuba, IIEC Ecuador, IIEC Nicaragua, IIE Venezuela y CARICOM. Statistics Sub-Programme, Caribbean Community Secretariat

Exportaciones Totales Año 2009



Fuente: CEPAL. División de Estadísticas y Proyecciones Económicas, INE Bolivia, ONE Cuba, INEC Ecuador, INEC Nicaragua, INE Venezuela y CARICOM. Statistics Sub-Programme, Caribbean Community Secretariat

Principales Rubros de Exportación



Fuente: CEPAL. División de Estadísticas y Proyecciones Económicas, INE Bolivia, ONE Cuba, INEC Ecuador, INEC Nicaragua, INE Venezuela y CARICOM. Statistics Sub-Programme, Caribbean Community Secretariat

Producto Interno Bruto



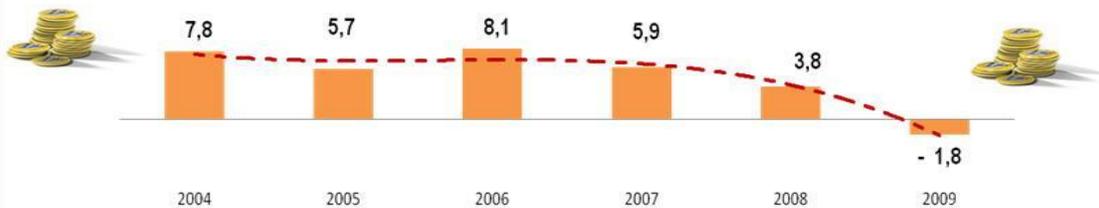
PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL, A PRECIOS CORRIENTES DE MERCADO

(Millones de dólares)

Países	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ALBA-TCP	195.950	238.403	292.992	347.169	445.392	465.248
Antigua & Barbuda	815	867	1.011	1.155	1.203	1.098
Bolivia	8.773	9.549	11.452	13.120	16.674	17.340
Cuba	38.203	42.644	52.743	58.604	60.806	62.279
Dominica	285	299	316	344	374	376
Ecuador	32.646	36.942	41.705	45.504	54.209	52.022
Nicaragua	4.465	4.872	5.230	5.599	6.248	6.149
San Vicente y Las Granadinas	421	446	498	554	582	585
Venezuela	110.343	142.785	180.037	222.289	305.296	325.399

Fuente: CEPAL. División de Estadísticas y Proyecciones Económicas, INE Bolivia, ONE Cuba, INEC Ecuador, INEC Nicaragua, INE Venezuela y CARICOM. Statistics Sub-Programme, Caribbean Community Secretariat

Tasa de Crecimiento Anual PIB



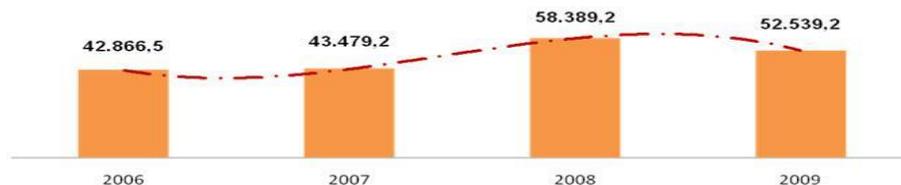
La caída del PIB en los países del ALBA-TCP se debió a la crisis económica que se desató a finales del año 2009 en los países con sistema capitalista, sin embargo los países del ALBA-TCP siguieron con sus programas de **INVERSIÓN SOCIAL**.

Fuente: CEPAL. División de Estadísticas y Proyecciones Económicas, INE Bolivia, ONE Cuba, INEC Ecuador, INEC Nicaragua, INE Venezuela y CARICOM. Statistics Sub-Programme, Caribbean Community Secretariat

Reservas Internacionales 2009



RESERVAS INTERNACIONALES ALBA-TCP (Millones de dólares)



Fuente: CEPAL. División de Estadísticas y Proyecciones Económicas, INE Bolivia, ONE Cuba, INEC Ecuador, INEC Nicaragua, INE Venezuela y CARICOM. Statistics Sub-Programme, Caribbean Community Secretariat

2.7. Acuerdo entre Venezuela y Bolivia

Los Presidentes Hugo Chávez Frías, en nombre de la República Bolivariana de Venezuela, Evo Morales Ayma, en nombre de la República de Bolivia y Fidel Castro Ruz, en nombre de la República de Cuba, reunidos en la Ciudad de La Habana los días 28 y 29 de abril de 2006, deciden suscribir el presente Acuerdo para la construcción de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) y los Tratados de Comercio entre los Pueblos de nuestros tres países.

2.7.1. Acciones a desarrollar por Venezuela en sus relaciones con Bolivia e n el marco del ALBA y el TCP

Primero: Venezuela promoverá una amplia colaboración en el sector energético y minero que incluirá: fortalecimiento institucional del Ministerio de Hidrocarburos y Energía y del Ministerio de Minería y Metalurgia de Bolivia, a través de la asistencia técnico-jurídica; ampliación del suministro de crudos, productos refinados, GLP y asfalto, contemplados en el Acuerdo de Cooperación Energética de Caracas, hasta los volúmenes requeridos para satisfacer la demanda interna de Bolivia, estableciendo mecanismos de compensación con productos bolivianos para la total cancelación de la factura por estos conceptos; asistencia técnica a Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) y COMIBOL; desarrollo de proyectos de adecuación y ampliación de infraestructuras y petroquímicos, siderúrgicos, químico – industriales, así como otras formas de cooperación que las partes acuerden.

Segundo: Se exime de impuestos sobre utilidades a toda inversión estatal y de empresas mixtas bolivianas en Venezuela durante el período de recuperación de la inversión.

Tercero: Venezuela ratifica la oferta de 5000 becas para estudios en diferentes áreas de interés para el desarrollo productivo y social de la República de Bolivia.

Cuarto: Venezuela creará un fondo especial de hasta 100 millones de dólares para el financiamiento de proyectos productivos y de infraestructura.

Quinto: Venezuela donará treinta millones de dólares para atender necesidades de carácter social y productivo del pueblo boliviano según de termine su Gobierno.

Sexto: Venezuela donará asfalto y planta de mezclado de asfalto que contribuya al mantenimiento y construcción de caminos.

Séptimo: Venezuela incrementará notablemente las importaciones de productos bolivianos, especialmente aquellos que contribuyan a elevar sus reservas estratégicas de alimentos.

Octavo: Venezuela otorgará incentivos fiscales en su territorio a proyectos de interés estratégico para Bolivia.

Noveno: Venezuela otorgará facilidades preferenciales a aeronaves de bandera boliviana en territorio venezolano dentro de los límites que su legislación le permite.

Décimo: Venezuela pone a disposición de Bolivia su infraestructura y equipos de transporte aéreo y marítimo de manera preferencial para apoyar los planes de desarrollo económico y social de la República de Bolivia.

Undécimo: Venezuela otorgará facilidades para que empresas bolivianas públicas o mixtas puedan establecerse para la transformación, aguas abajo, de materias primas.

Duodécimo: Venezuela colaborará con Bolivia en estudios de investigación de la biodiversidad.

Décimo tercero: Venezuela apoyará la participación de Bolivia en la promoción de núcleos de desarrollo endógenos transmitiendo la experiencia de la Misión Vuelvan Caras.

Décimo cuarto: Venezuela desarrollará convenios con Bolivia en la esfera de las telecomunicaciones, que podría incluir el uso de satélites.

2.7.2. Acciones a desarrollar por Bolivia en sus relaciones con Cuba y Venezuela en el marco del ALBA y el TCP

Primero: Bolivia contribuirá con la exportación de sus productos mineros, agrícolas, agroindustriales, pecuarios e industriales que sean requeridos por Cuba o Venezuela.

Segundo: Bolivia contribuirá a la seguridad energética de nuestros países con su producción hidrocarburífera disponible excedentaria.

Tercero: Bolivia eximirá de impuestos sobre utilidades a toda inversión estatal de empresas mixtas que se formen entre Bolivia y los Estados de Venezuela y Cuba.

Cuarto: Bolivia proporcionará toda su experiencia en el estudio de los pueblos originarios tanto en la teoría como en la metodología investigativa.

Quinto: Bolivia participará junto con los Gobiernos de Venezuela y Cuba en el intercambio de experiencias para el estudio y recuperación de los conocimientos ancestrales de la medicina natural.

CAPITULO III:

FUNCION DE LA EMPRESA EN EL USO DE SUS INSTRUMENTOS EN LA APLICACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

3.1. La empresa

Se entiende por empresa, al organismo social integrado por elemento humanos, técnicos y materiales cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidades, o bien, la prestación de servicios a la comunidad, coordinados por un administrador que toma decisiones en forma oportuna para la consecución de los fines para los que fue creada.

3.2. Clasificación de la empresa:

Las empresas pueden clasificarse desde dos puntos de vista:

- a) Naturaleza de la empresa
- b) De su organización

a) **Naturaleza de la empresa:** en cuanto a la naturaleza de las empresas, estas se clasifican de acuerdo al ramo de actividad principal que desarrollan.

De acuerdo a la naturaleza de la empresa:

- Comerciales
- Industriales
- Servicios

Comerciales, es el intercambio entre el productor y el consumidor, es decir adquiere los productos de las industrial o efectúa importaciones de mercaderías del extranjero y las vende en el mismo estado en que fueron adquiridos, mejorado en algunas ocasiones su presentación.

Industriales, adquieren materia prima y/o material directo y utiliza la maquinaria, instalaciones, al ser humano y otros para transformar el material hasta obtener un producto final a través de uno o varios procesos de transformación, para luego comercializar. La industria pueden ser de: transformación y extractivas.

Servicios, es aquella que vende sus conocimientos técnicos o intelectuales, y sirven de intermediario entre el espacio y el tiempo (transporte); sirven de intermediario en las necesidades de la comunidad (servicios públicos) tales como: restaurantes, cines, salones de belleza, peluquerías, consultorías, etc.

b) De su organización: en cuanto a su organización las empresas

Pueden ser:

Desde el punto de vista de su organización en:

- Unipersonales y
- Sociedades Colectivas.

Unipersonales, que pertenecen a un solo dueño, y este es responsable en forma limitada de todas las obligaciones sociales de su empresa.

También pueden organizarse en sociedades, compuestas de dos o más socios, al respecto el código de comercio vigente reconoce las siguientes clases de sociedades:

Sociedades colectivas, donde la responsabilidad de los socios es solidaria e ilimitada respecto a todas las obligaciones sociales de la empresa. La denominación o razón social de la empresa estará formada por el nombre patronímico de una o algunos socios y cuando no figuren los de todos, se la añadirá la palabra “y compañía” o su abreviatura “y Cia”.

Sociedad de responsabilidad Limitada, La responsabilidad de sus socios es limitada hasta el monto de sus cuotas de capital, respecto a todas las obligaciones sociales de la empresa. La denominación o razón social de la empresa estará formada por el nombre patronímico de uno o algunos socios al cual se le añadirá la palabra “Sociedad de Responsabilidad Limitada” o su abreviatura “S.R.L” o simplemente la palabra “Limitada” o su abreviatura “Ltda.”

3.3. La empresa y sus objetivos

La economía es una ciencia social que se refiere a la asignación eficiente de los recursos escasos. La función del Management es la dirección eficiente de una organización empresarial: formar una empresa productiva a partir de unos recursos humanos y materiales”. Los problemas de elección y la escasez constituyen una parte importante de la tomad e decisiones del management. Por ejemplo, una empresa que dispone de un espacio limitado quizá debería elegir entre fabricar carrocerías de coches o neveras. Es evidente que en tal situación tan solo podría llegarse a una elección racional si con anterioridad se hubiesen definido claramente los objetivos de la empresa.

La economía empresarial se refiere a la eficiencia en la empresa. Es un concepto ambiguo y debemos resistir la tentación de enredarnos en un debate filosófico acerca de su significado. Una útil distinción para nuestros actuales propósitos es la que existe entre la eficiencia tecnológica y la eficiencia económica. Con la eficiencia tecnológica se supone que los recursos se hallan disponibles y que la producción se lleva a cabo de acuerdo con las mejores especificaciones tecnológicas. Sin embargo la eficiencia económica reconoce las limitaciones del coste y las preferencias del consumidor. Primero en la elección de factores para producir un determinado producto, la eficiencia económica nos exige que las proporciones de los recursos alternativos utilizados sirvan para que se alcance el resultado exigido a un coste mínimo: “una decisión económica tomada dentro de un marco técnico” en segundo lugar, al elegir entre productos alternativos, los precios y las preferencias del consumidor determinaran las cantidades y los tipos a producir. Estos principios son importantes, pues hay empresas que han fracasado debido a que han puesto el énfasis en la perfección técnica y han ignorado los costes y las exigencias del mercado.

La organización de la empresa, al igual que en las más amplia económica nacional, se dedica a la producción, consumo e intercambio, y ambos pueden concebirse moviéndose eficientemente hacia sus fines y objetivos respectivos.

Dentro de la empresa los recursos escasos deben distribuirse entre usos alternativos. El rendimiento esperado a partir del empleo de los recursos con un determinado fin debe compararse con sus costes de oportunidad – lo que podría haberse ganado empleándolos en usos alternativos y debe elegirse la alternativa más ventajosa. Los fines internos de la organización de la empresa en un sistema de libre empresa son, sin embargo, distintos de los de la economía de la cual forma parte. La empresa no se halla interesada, principalmente

como se halla el gobierno, en el bienestar de la sociedad; normalmente se halla interesada en cosas tales como los beneficios o asuntos que se les relacionan: como es la reducción de los costes.

Normalmente se toman los beneficios como criterio de la eficiencia de una empresa, alcanzándose unos beneficios máximos cuando la diferencia entre los ingresos totales de la empresa y sus costes totales se maximiza.

Los economistas han desarrollado una teoría de la empresa que se basa en el supuesto de la maximización del beneficio frente a una situación del mercado y unas condiciones técnicas de producción dadas. Existen distintas versiones de la teoría de la empresa. En especial el fin de la maximización del beneficio ha sido criticado con frecuencia, y muchos economistas se han negado a aceptarlo, aunque todavía no se ha encontrado una teoría completamente adecuada que haya servido para reemplazar. Sin embargo entrar en refinamientos muy elaborados, la teoría económica de la empresa puede resumirse en las proposiciones siguientes:

1. La empresa lucha por unos fines u objetivos, definidos normalmente como la maximización de los beneficios a largo plazo o del ingreso neto (dejando aparte, por el momento la cuestión de la definición del "beneficio").
2. La empresa se dirige a sus objetivos de una forma racional, lo cual implica:
 - a) que la empresa no adoptara ninguna acción que le aleje de su fin del beneficio máximo; y
 - b) que cuando se enfrente a una elección entre divisas alternativas, la empresa seleccionara invariablemente aquella alternativa que tienda a acercarla más a la maximización del beneficio. Normalmente para los economistas, la acción racional implica una acción en la cual las variables relevantes se consideran en el margen. Las empresas calculan los costes esperados de la producción de unidades adicionales del producto (coste marginal) frente al ingreso esperado a partir de la venta de unidades los beneficios cuanto el coste marginal es igual al ingreso marginal.

3) La empresa se concibe como una unidad transformadora, que conforma unos factores de un determinado valor en productos de un valor más elevado. Esto implica:

a) el conocimiento de la “función de producción” relevante, que resumen las relaciones existentes entre las tasas de factores y las tasas de producto, dado el estado del conocimiento tecnológico; y

b) la “combinación de menor coste” (aquella combinación de factores menos costosa capaz de dar lugar a un producto dado).

4) El medio del mercado en el cual opera la empresa viene dado. Tales medios se presentan sin solución de continuidad (sin embargo, cada uno de ellos es discreto), extendiéndose desde la competencia perfecta hasta el monopolio. Los mercados se definen mediante:

a) el número de empresas competitivas; y

b) la naturaleza de sus productos (si es homogéneo o diferenciado).

5) La teoría de la empresa se centra principalmente en las variaciones en los precios y en las cantidades de los factores de los productos.

La teoría económica de la empresa puede conducirse a diversos grados de elaboración. Fundamentalmente se centra en el puesto de la maximización del beneficio y en el supuesto de que la empresa actúa racionalmente cuando persigue su objetivo. Normalmente la racionalidad implica que la empresa posee un perfecto conocimiento de todas las variables relevantes cuando toma decisiones. Se han dirigido críticas a esta teoría a partir de distintos puntos. Su falta de realismo y su falta de adecuación para propósitos de predicción; su estrecha concentración en objetivos económicos son tener en cuenta otras variables distintas al benéfico: se ha supuesto que el conocimiento viene dado a la empresa y que la maximización es no solo posible, sino que de hecho las empresas maximizan sus beneficios. Existe una amplia literatura que critica la teoría económica de la empresa, y en gran parte posee una considerable sutileza económica y filosófica. Sin embargo, las principales aéreas para la crítica parecen ser las siguientes:

1) Que el beneficio es únicamente uno de los principales objetivos y variables que consideran las empresas.

2) Que la maximización no describe adecuadamente la conducta de las empresas con relación a los beneficios. Estas críticas están dirigidas contra los supuestos motivacionales de la teoría de la empresa, y

3) Que no es razonable suponer un conocimiento perfecto. Esta crítica va dirigida a los supuestos cognoscitivos de la teoría. Las siguientes críticas son algunas de las más importantes hechas por los economistas de acuerdo con el primer apartado:

a) A. Papandreou afirma que los objetivos de la organización surgen de la intervención entre los diversos participantes en la organización: intervención da lugar a una "función general de preferencias". Resulta dudoso que esta teoría sea mejor que la teoría de la maximización del beneficio. Plantea serias dificultades de cuantificación.

b) K. Rothchild ha sugerido que la motivación principal de la empresa es supervivencia a largo plazo. Por lo tanto, en sus decisiones de maximizar la seguridad de la organización. El deseo de un beneficio seguro constituye una motivación dominante en las industrias oligopolísticas. W. Fellner ha razonado de manera análoga cuando afirma que las empresas se hallan interesadas en unos márgenes de seguridad.³⁹

"Así pues, constituye tarea constante del economista, con la ayuda cada vez mayor que puede obtener del desarrollo de disciplinas relacionadas, tales como la investigación operativa, la teoría de la decisión, la psicología social, y la teoría de la organización, mejorar sus instrumentos analíticos de forma que se reduzca el real de intratabilidad dentro del campo de la toma de decisiones en la empresa."⁴⁰

³⁹ Tratado de Economía de la Empresa, introducción a la economía empresarial; Vol. 2, Bruce F. Yvill. Pág. 2

⁴⁰ Ídem. Pág. 297

3.4. Función de los Principios del Proceso Administrativo⁴¹

William J. Mclarney

La administración es la combinación más efectiva posible del hombre, materiales, maquinas, métodos y dinero para obtener la realización de los fines de una empresa.

Henry Fayol

Administrar es proveer, organizar, mandar, coordinar, y controlar.

Isaac Germán Valdivia

Es la dirección eficaz de las actividades y de la colaboración de otras personas para obtener determinados resultados.

José Antonio Fernández Arena

Es una ciencia social que persigue la satisfacción de objetivos institucionales por medio de una estructura y a través del esfuerzo y cooperación de todos.

Francisco Loris Casilla

Administración es obtener resultados a través del esfuerzo de otros mediante un conjunto sistemático de reglas.

3.4.1. El Proceso Administrativo.

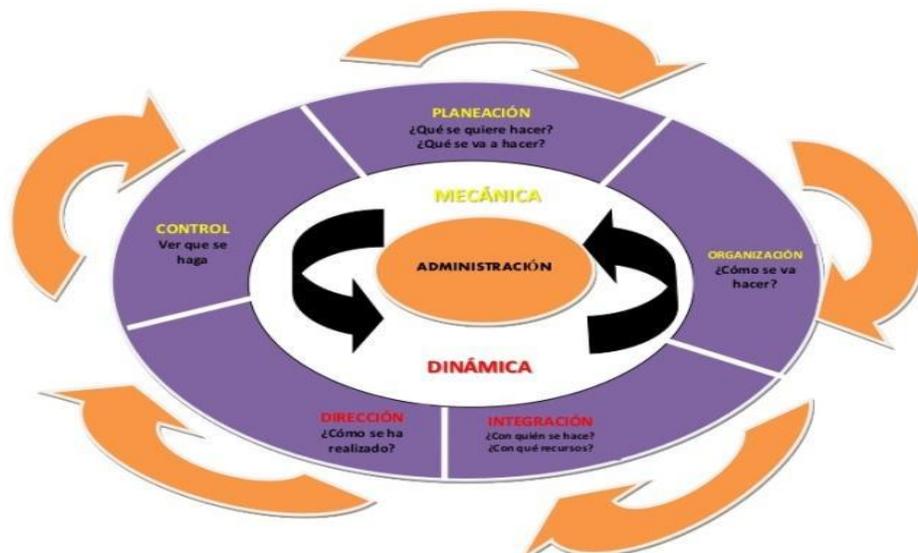
Es una metodología que permite al administrado, gerente, ejecutivo, empresario o cualquier persona, maneje eficazmente una empresa, y consiste en estudiar la administración como un proceso integrado por varias etapas, cada etapa responde a seis preguntas fundamentales: ¿Qué?.

¿Para qué?, ¿Cómo?, ¿Con quién?, ¿Cuándo?, y ¿Dónde?, integrantes que siempre deben plantearse durante el ejercicio de la administración. Por tanto es el conjunto de fases o etapas sucesivas a través de los cuales se efectúa la administración.⁴²

⁴¹ Agustín Reyes Ponce; Definiciones De Administración.

⁴² <http://www.slideshare.net/wilsonvelas/proceso-administrativo-6854883>

Planeación	Organización	Dirección	Control
- ¿Qué es lo que se quiere hacer? - ¿Qué se va a hacer?	- ¿Cómo se va a hacer?	- Verificar que se haga	- ¿Cómo se ha hecho?



3.4.2. Importancia.

Hoy en día las organizaciones sociales al tener una Unidad Productiva (empresa) presentan un gran reto: mantenerse en el mercado. Los grandes cambios en la economía global, las innovaciones del mercado, las políticas y tratados de comercio internacional son tan solo algunas de las variables que impactan directamente la estabilidad de la organización. Lo que se persigue como gerente o gestor de una empresa es asegurar la productividad de la misma, este es el desafío principal de una Microempresa. Por todo lo anterior expuesto se ve la importancia que tiene aprender a gestionar una empresa. Brindándoles conocimientos y herramientas necesarias para aprender el arte de gestionar adecuadamente su negocio.

Por tanto una correcta y buena administración no solo se enfoca a la empresa y a lo que sucede dentro de esta, si no por el contrario, trata de encontrar problemas organizacionales que estén afectando su desempeño, trata de mantener a un cliente satisfecho, pero sobretodo, se encarga de aprovechar al máximo todos los recursos con los que cuenta la empresa, para maximizar sus ganancias y reducir costos, sin dejar de lado la calidad y el cliente.

Aunque existan diferentes tipos de empresas y cada una tenga una manera de administrar sus recursos de manera diferente, todos a final de cuentas buscan una sola cosa, vender más y mejor, y en consecuencia obtener más ganancias, y solo hay una manera de hacerlo, a través de la administración, que nos ayudará y nos impulsara. Hay que recordar que nunca es demasiado tarde para llevar a la práctica la emprendimiento empresarial, que siempre va haber algo que podamos mejorar, pero sobretodo, que debemos buscar a las personas adecuadas para que realicen este delicado estudio.

El éxito de una empresa dependerá de muchos factores. Sin embargo el empresario puede crear su propio modelo según gestión adaptándose a sus habilidades empresariales y recursos disponibles actuales y futuros. Por otro lado cuando el buen empresario productor o administrador está creando su propio modelo de gestión deberá siempre efectuar lo siguiente:

- Planear a corto, mediano y largo plazo
- Usar herramientas cuantitativas en la toma de decisiones
- Reducción y control de costos
- Generación de valor agregado
- Prever el cambio
- Mantener una visión amplia del negocio.

3.4.3. Administración de Recursos humanos.

Los recursos humanos de la organización (RR.HH.) Son el componente más importante de la misma. Podemos referirnos a ellos de la perspectiva de la organización, entendiéndolos como el conjunto de recursos (conocimientos, aptitudes, actitudes, destrezas, habilidades, energía, etc.) que los miembros de una organización aportan para que esta pueda lograr su misión. Las organizaciones intentan conseguir personas (mediante la selección, la formación y el desarrollo de personas) capaces de contribuir y aportar el repertorio de competencias, habilidades y destrezas necesarios para el beneficio tanto de la unidad Productiva (micro empresa) así como también de la organización.

En su trabajo cada administrador, sea director, gerente, jefe o supervisor, desempeña funciones administrativas que constituyen el proceso administrativo:

- Planificar
- Organizar
- Dirigir
- Controlar

Lo que busca ayudar al administrador a desempeñar todas esas funciones, porque este no realiza su trabajo solo, sino a través de las personas que forman su equipo, junto con su grupo de subordinados, el administrador realiza las tareas y alcanza metas y objetivos.⁴³

Buscar utilizar la fuerza de trabajo en la forma más eficiente posible preocupándose del proceso de obtención, mantención y desarrollo del personal.

- Capacidad de trabajo: Habilidad detectar oportunidades y generar nuevos negocios
- Capacidad de comprender a los demás y manejar conflictos: Imparcialidad y firmeza
- Capacidad de adaptarse al cambio

⁴³ Idalberto Chavenato. "Gestión del Talento Humano"; pág.64

- Deseo de superación
- Capacidad técnica de marketing para promocionar los productos de la empresa
- Capacidad para el análisis y solución de problemas
- Paciencia para escuchar
- Capacidad para relacionarse

Para concebir el papel de la gestión en el mundo de la empresa es esencial comprender que las personas tienen una naturaleza orgánica en vez de mecánica, como dice el autor Idalberto Chiavenato, "La misión de la organización, su visión del futuro y sus principales objetivos condicionan su estrategia organizacional. El único integrante racional e inteligente de esta estrategia es el elemento humano, la cabeza y el sistema nervioso de la organización. El cerebro del negocio, la inteligencia que toma decisiones.

Además, los grupos de personas dentro de la organización actúan de forma distinta según el estadio de la vida en que se encuentren. Todo cambio impuesto en el grupo, por ejemplo - cambio en el personal -alterará su naturaleza, incluso sus expectativas. Este ejemplo determina la importancia que en la gestión general de la empresa tiene el desarrollo de los Recursos Humanos. Por tanto es básico que el responsable de esta función conozca los aspectos esenciales de la organización y no considere ésta como un mero sistema mecánico, sino, fracasará sin duda en sus objetivos. Este hecho es el que hace que la labor de los directivos, en este campo, sea un reto permanente. La forma en que cambien, para bien o para mal, se deberá en gran parte a las habilidades "humanas" del gestor. La vinculación entre proyecto económico y cultura de la empresa son tan fuertes, que en algunas empresas se confunden ambos aspectos. Se puede afirmar que, la gestión de los Recursos Humanos tiene un papel muy importante en la estrategia de la empresa, mucho más importante del que ha desempeñado tradicionalmente.

Es importante resaltar que el trabajo de la gestión exige al director de la empresa cualidades excepcionales. El dirigente en las sociedades industriales actuales ocupa un puesto de responsabilidad y liderazgo. En definitiva, el ser humano se parecerá más a los sistemas del mundo natural que al de las máquinas. Una empresa progresa a través de un complicado desarrollo de relaciones que afectan a toda su organización, en vez de un comportamiento, según unos principios simples de causa- efecto. Otro elemento comparativo, es el paso del tiempo y su efecto en toda la organización. En el ejemplo del

coche, las partes mecánicas se desgastarán con el tiempo, pero al estar normalizadas, podrá ser sustituidas por otras según un programa de mantenimiento que permitirá al vehículo seguir funcionando. En el caso de las personas, con el tiempo irán cambiando: la percepción, la experiencia, la motivación.⁴⁴

La Administración de Recursos Humanos se refiere a las políticas y las prácticas necesarias para administrar el trabajo de las personas:

- 1) Integrar talentos a la organización.
- 2) Socializar y orientar a los talentos en una cultura participativa, acogedora y emprendedora.
- 3) Diseñar el trabajo, individual o en equipo, para hacerlo significativo, agradable y motivador.

Por tanto las empresas no existen en el vacío y no funcionan por azar. Son sistemas abiertos que operan mecanismos de cooperación con otras organizaciones.

3.5. Dirección de una empresa.

La estructura organizacional debe diseñarse de tal manera que quede claramente definido quien tiene que hacer determinadas tareas y quien es responsable de los resultados. Dirección, conducción y liderazgo: Toda empresa, negocio, organización o institución está formada por personas, es responsabilidad de los administradores dirigir y coordinar las actividades de estas personas. La dirección consisten motivar a los subordinados, dirigir actividades de otros.

Es el elemento de la administración en el que se logra la realización efectiva de lo planeado, por medio de la autoridad del administrador, ejercida a base de decisiones.

Se trata por este medio de obtener los resultados que se hayan previsto y planeado. Existen dos estratos para obtener éstos resultados:

⁴⁴ Ídem. pág.64

a. En el nivel de ejecución (obreros, empleados y aún técnicos), se trata de hacer "ejecutar", "llevar a cabo", aquéllas actividades que habrán de ser productivas.

b. En el nivel administrativo, o sea, el de todo aquél que es jefe, y precisamente en cuanto lo es, se trata de "Dirigir" no de "ejecutar". El jefe en como tal, no ejecuta sino hace que otros ejecuten. Tienen no obstante su "hacer propio". Este consiste precisamente en dirigir.

Dirigir implica, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales. La dirección llega al fondo de las relaciones de los gerentes con cada una de las personas que trabajan con ellos. Por tanto en base al concepto de empresa implica un muy elevado nivel de comunicación, por parte de los responsables de la dirección de una empresa, para con los empleados, y esto nace a partir de tener el objetivo de crear un ambiente adecuado de trabajo y así aumentar la eficacia del trabajo de los empleados aumentando las rentabilidades de la empresa.

Los responsables de dirigir deben tratar de convencer a los demás que se les unan para lograr el futuro que surge de los pasos de la planificación y la organización, a través de los siguientes pasos:

- Producir: Resultados, metas, eficacia.
- Administrar: Eficiencia, funciones.
- Empezar: Crear, innovar.
- Integrar: Personas, equipos y cultura.

Quien dirige debe conocer lo siguiente:

- Consigue resultados
- Conoce su especialidad
- Está muy motivado
- Es buen administrador
- Es creativo
- Está dispuesto asumir riesgos
- Es un líder para su equipo

3.5.1. Funciones principales:

Debemos decir que el concepto de la administración de empresas obliga a que la misma cumpla con funciones fundamentales para el desempeño de la empresa.

Los propietarios, empresarios y ejecutivos son un activo muy importante en las empresas. Hoy en día, la sociedad y la economía exigen a las organizaciones generar riqueza y valor añadido. Hay un compromiso con las personas que apuestan a ello, y también con el conjunto de la sociedad.

Ampliando y actualizando sus conocimientos sobre las distintas áreas de la administración empresarial. Proporcionando una visión estratégica de la empresa, lo que favorece y mejora el proceso de toma de decisiones a nivel de gestión general. Ayudar a mejorar la administración empresarial de forma que optimice la utilización de los recursos disponibles, tanto los materiales como los humanos y financieros. Conocer las necesidades por la que atraviesa su empresa oh en nuestro caso las Unidades Productivas.

3.5.2. Cualidades y conocimientos de un buen empresario.

El responsable o encargado de la empresa tiene una responsabilidad especial con sus subordinados, pero si aplica esta responsabilidad únicamente en términos de control y supervisión, no estará cumpliendo con ella. Tiene que establecer un sistema de interrelación que indique: El personal deberá conocer con claridad que se espera de ellos.

El personal deberá participar directamente en la fijación de sus objetivos de trabajo. Esto propiciará la claridad y eficacia de la tarea a desarrollar y hará que el subordinado se sienta más comprometido y dispuesto a colaborar. El personal deberá sentirse apoyado con los recursos físicos y humanos necesarios para lograr sus objetivos. El personal aportará y podrá desarrollar sus propios recursos personales para poder actuar con mayor eficacia. Por su parte la empresa le ayudará a conseguirlo mediante el asesoramiento o consejos permanentes e incluso con una formación adicional.

3.5.3. La comunicación dentro la empresa.

La comunicación es la base de las relaciones humanas, al igual que en la sociedad una buena, correcta y clara comunicación nos puede ahorrar muchos malentendidos, en una empresa sucede lo mismo, un clima de cordialidad y de buena comunicación, nos permitirá desarrollarnos más y mejor en nuestro ambiente de trabajo, haciendo más y mejores cosas, pero si en lugar de llevar una cordial y buena comunicación, el trabajo se verá mermado por los problemas más comunes y mas importantes dentro de cualquier organización, la incorrecta comunicación.

3.6. Control en la administración de una empresa.

3.6.1. Control.

Se puede definir como el proceso de vigilar actividades que aseguren que se están cumpliendo como fueron planificadas y corrigiendo cualquier desviación significativa.

Control: Una vez fijadas las metas, formulado los planes, delineados los arreglos estructurales, entrenado y motivado el personal, existe la posibilidad de que algo salga mal. Para asegurar que las cosas vayan como deben, se debe monitorear el desempeño del negocio u organización para comparar los resultados con las metas fijadas y presupuestos.

Es la función final que debe cumplir la empresa aplicado a la administración, ya que de este modo se podrá cuantificar el progreso que ha demostrado el personal empleado en cuanto a los objetivos que les habían sido marcados desde un principio. Teniendo todo esto que ha sido mencionado en cuenta, podemos notar la eficiencia que posee el hecho de llevar a cabo la administración de empresas. El mismo aporta un nivel mucho más alto de organización permitiendo así que la empresa pueda desempeñarse muy bien en su área de trabajo. En el caso de que emprenda un nuevo negocio una empresa, con el objetivo de que la misma llegue a grandes estatutos empresariales.

Todos los responsables de una empresa deben participar en la función de control, aun cuando sus unidades estén desempeñándose como se proyectó. Los responsables o administradores no pueden saber en realidad si sus unidades funcionan como es debido hasta haber evaluado qué actividades se han realizado y haber comparado el desempeño real con la norma deseada. Un sistema de control efectivo asegura que las actividades se

terminen de manera que conduzcan a la consecución de las metas de la organización. El criterio que determina la efectividad de un sistema de control es qué tan bien facilita el logro de las metas. Mientras más ayude a los responsables a alcanzar las metas de su organización, mejor será el sistema de control.

El responsable debe estar seguro que los actos de los miembros de la organización la conduzcan hacia las metas establecidas. Esta es la función de control y consta de tres elementos primordiales:

1. Establecer las normas de desempeño.
2. Medir los resultados presentes del desempeño y compararlos con las normas de desempeño.
3. Tomar medidas correctivas cuando no se cumpla con las normas.

3.6.2. Sistema de Control de una empresa.⁴⁵

Conjunto de elementos, principios, procesos, procedimientos y técnicas de control enlazados entre sí, con el objeto de evaluar la gestión y contribuir a su eficiencia y eficacia.

- **Ambiente de Control:**
Condiciones o circunstancias en las cuales se desarrollan las acciones de control de una empresa.
- **Control Interno Operacional:**
Su propósito es operativo y se ejerce por departamentos operacionales más que por lo financiero y contable, aunque aquellos utilicen estos últimos como fuente de información
- **Elementos del Control:**
Organización: está constituida por la estructura orgánica; las líneas de autoridad, responsabilidad y coordinación; la división de labores, asignación de responsabilidad y otros aspectos.

⁴⁵ Koontz /O Donnell (1990) Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México. Litográfica Ingramex S.A.

- **Definición de Objetivos:**
Son los medios de referencia que utiliza el control para evaluar la gestión institucional.
- **Procesos y Procedimientos:**
Los procesos son las diversas etapas que comprende el control.

En cambio los procedimientos, son las técnicas y prácticas, que se aplican a la institución, actividades o funciones que se evalúan.
- **Desempeño del Personal:**
Comprende la captación, entrenamiento, ejecución de actividades, retribuciones por el trabajo y los resultados de sus actividades (eficiencia o deficiencia), así como la moralidad y ética que aplican.
- **Supervisión Permanente:**
Comprende el conjunto de acciones para observar, examinar, inspeccionar las actividades del personal.

3.6.3. Componentes del Control.

El informe COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Comisión), considera los siguientes componentes: entorno de control, evaluación de los riesgos, actividades de control, información y comunicación y supervisión.

Objetivos del Control Interno en el Marco del Informe COSO:

- Eficiencia y eficacia de las operaciones.
- Fiabilidad de la información financiera.
- Cumplimiento de las leyes y normas que sean aplicables.

3.6.4. Proceso del Control.

Son las etapas que comprende el control. Cada etapa tiene su propia metodología, sus técnicas, acciones y procedimientos. Comprende la planeación, organización dirección, coordinación e integración, ejecución e informes.

3.6.5. Acciones de Control.

Efecto de aplicar los procedimientos, técnicas y prácticas en una empresa. Son los procedimientos utilizados en las actividades de control de la entidad.

3.6.6. Riesgos de Control.

La identificación y el análisis de los riesgos es un proceso interactivo continuo y constituye un componente fundamental de un sistema de control interno eficaz. La dirección debe examinar detalladamente los riesgos existentes a todos los niveles y tomar las medidas oportunas y gestionarlos.

3.6.7. El Control como un Sistema de Retroalimentación.

La posición de considerar al control tan sólo como el establecimiento de normas, medidas de evaluación y corrección de desviaciones, ha cambiado en los últimos tiempos. Con seguridad, los Directores miden la labor real, la comparan contra las normas, e identifican y analizan las desviaciones. Pero entonces, para hacer las correcciones necesarias debe implantar y mejorar programas de acción correctiva con objeto de alcanzar los objetivos deseados.

3.6.8. Lo que puede lograr la empresa con un Control Interno.

El control interno puede ayudar a que una entidad consiga sus objetivos, organización, administración, rentabilidad y rendimiento y a prevenir la pérdida de recursos. Puede ayudar a la obtención de información financiera fiable. También puede reforzar la confianza en que la entidad cumple con las leyes y normas aplicables, evitando efectos perjudiciales para su reputación y otras consecuencias. En resumen puede ayudar a que una entidad oh en nuestro caso una Unidad Productiva llegue adonde quiere ir y evite peligros y sorpresas en el camino.

3.7. Recursos Tecnológicos.

Entendemos el recurso tecnológico como el manejo de las tecnologías, en un proceso dinámico y evolutivo, con miras a alcanzarlos objetivos de la organización. Esto significa que nuestro enfoque tiene una concepción sistémica, dado que se privilegia el resultado global (de acuerdo con los objetivos de la organización), y se subordinan a éste los resultados locales (de las partes). Las empresas (o las unidades estratégicas de negocios) constituyen organizaciones que evolucionan permanentemente, es decir son sistemas dinámicos. Adicionalmente, la actividad empresarial se desarrolla dentro de un contexto que incluye el marco regulatorio y los mercados externos, que también evolucionan, constituyendo un supra sistema dinámico.

El tipo de tecnología existente en una organización determina los procesos, operaciones, equipo capital y primeras materias utilizadas y el personal empleado. La tecnología determina el utillaje físico de la organización, así como el tipo de conocimientos necesarios para su operación. Obviamente, la tecnología posee una influencia considerable sobre los factores que se necesitan de los productos que se obtienen. Dentro de las limitaciones impuestas por la tecnología, las condiciones económicas determinan la elección entre alternativas, tanto para la adquisición de factores como para la disposición de los productos.

A pesar de la importancia de la tecnología como variable en la organización, los intentos de clasificación de las tecnologías son muy ambiguos. Evidentemente, las definiciones de tipo estadístico utilizadas para clasificar las industrias resultan demasiado amplias para los propósitos de la teoría de la organización.

Thompson, ha clasificado las tecnologías en tres tipos: de larga conexión, intermedias e intensivas. Las tecnologías de larga conexión caracterizan la mayoría de las operaciones manufactureras en cuanto implican las transformaciones de primeras materias a través de las distintas etapas del proceso productivo, en bienes o mercancías.

La tecnología implica normalmente el uso de primeras materias o bienes semiterminados, de energía y de volúmenes de capital considerables. La organización produce formas así como utilidad en términos de tiempo y lugar.

Las tecnologías pueden definirse con respecto a la intensidad de capital relativa. En un sistema manual se utiliza el trabajo como el medio principal en las operaciones, en algunas situaciones quizá se utilice también cierto equipo poco complicado. Un sistema de tecnología artesano define un sistema manual en el que se utilizan herramientas y conocimientos especializados para la producción o para la obtención de servicios. Los sistemas pierden gradualmente su importancia a medida que el equipo que empieza a utilizarse reemplaza a la necesidad de habilidad y conocimiento por parte del operario. Un sistema tecnología administrativa es el que existe en la oficina, también aquí la aparición de formas electrónicas del proceso de datos sustituye rápidamente a tal sistema tecnológico.⁴⁶

3.8. Recursos materiales.

Los recursos materiales de las empresas son todos los bienes tangibles, en poder de la empresa, que son susceptibles de ser utilizados para el logro de los objetivos de la misma. Ejemplos de recursos físicos son:

- Bienes inmuebles: oficinas, galpones, terrenos, campos, etc.
- Maquinaria- Automóviles y Camiones
- Insumos para la producción: materiales, químicos,
- Material de oficina: computadoras, escritorios, muebles, impresoras, teléfonos,
- Productos terminados: disponibles para la venta o almacenados
- Gestión de Operaciones y Logística de abastecimiento y distribución
- Suministrar los bienes y servicios que irán a satisfacer necesidades de los consumidores, transformando un conjunto de materias primas, mano de obra, energía, insumos, información, etc. en productos finales debidamente distribuidos.

⁴⁶ bruce F. Yuil, Tratado de Economía de la Empresa, Organización y Management. Pág. 54-56

3.9. Recursos financieros.

Los estados financieros empresariales son instrumentos de análisis e interpretación de los resultados de gestión del negocio de la empresa, cuya exposición cuantitativa de resumen expresa la situación económica y financiera durante un periodo dado.

Los estados financieros condensan y clasifican la información económica y financiera que contemplan ofrecen las cuentas del libro mayor y las clasifican de acuerdo a los principios de la Contabilidad General para ofrecer los siguientes antecedentes:

- El resultado de las operaciones económicas de la empresa durante un periodo establecido.
- La situación financiera y el valor real de los negocios en un momento dado.

Es obvio que la primera información financiera lo constituye el Estado de Ganancias y pérdidas o Estado de resultados; y la segunda, el Balance General o Estado de Situación.

En la práctica los estados financieros se formulan para cumplir con los objetivos económicos y financieros de toda organización empresarial y por ende para conocer la mala o buena marcha del negocio en el corto plazo, siendo los principales requisitos los siguientes:

- Para obtener los datos contables o establecidos que toda empresa requiere en forma mensual o anual, para efectos de poder precisar la situación económica en un momento dado y los resultados de sus operaciones en el corto plazo.
- Para establecer una estructura de control administrativo sobre todos los valores susceptibles de manipulación fraudulenta, negligente e ineficiente.
- Para ofrecer la experiencia sobre el manejo económico o financiero que las organizaciones empresariales requieren para la toma de decisiones adecuadas y anticipar el futuro del negocio con precisión, con la finalidad de resolver las deficiencias observadas oportunamente.⁴⁷

⁴⁷ Simón Andrade E. , Gestión Empresarial , pequeña micro empresa, Pág. 337-238

Por lo general los estados financieros permiten a los usuarios e interesados de la empresa, a conocer las siguientes gestiones económicas y financieras:

- Su situación crediticia, favorable o no favorable.
- La capacidad de pago de las obligaciones a corto plazo.
- La inversión operativa a capital de trabajo de la empresa.
- La proporción de la estructura financiera.
- Las inversiones en existencia a activo fijo.
- La proporción de la utilidad neta de capital invertido.
- La situación financiera de la empresa.
- Los resultados de la gestión empresarial.
- Los ingresos y ventas netas.
- Los costos fijos y variables de la empresa.
- Las obligaciones legales, laborales y tributarias de la firma.

Los estados financieros proporcionan información de carácter interno y externo.

En lo interno, comunica y accionista sobre seguridad y rendimiento de los intereses, siendo fuente de información de los gerentes y personal operativo de la empresa respecto a los resultados económicos de gestión y posición de la situación financiera existente.

En lo externo, proporcionar una información a los acreedores y instituciones financieras respecto a la capacidad de liquidez y solvencia financiera de la empresa, a fin de mantener, proteger el crédito de los prestamistas. Asimismo es fuente de información de las entidades gubernamentales, respecto a las operaciones efectuadas, por la empresa, que permite determinar la rentabilidad empresarial y puede calcular la materia imponible para el físico.⁴⁸

Los recursos financieros pueden clasificarse atendiendo a diversos aspectos, pero una forma de hacerlo muy importante es en correspondencia con la liquidez (capacidad inmediata de pago) que representan. Bajo este criterio pueden identificarse las siguientes cinco categorías:

⁴⁸ Ídem. pág.239

- Efectivo (en caja o banco): es el recurso financiero que obviamente proporciona la mayor liquidez. Tiene asociado el riesgo de la inflación y de las variaciones en el tipo de cambio.
- Obligaciones de pago de corto plazo: ocupa el segundo lugar en términos de liquidez y está constituido por los diferentes documentos que avalan la deuda contraída con la entidad por personas naturales o jurídicas. Tiene asociado el riesgo de la insolvencia de los deudores.
- Obligaciones de pago a largo plazo: ocupan el tercer lugar en cuanto a la factibilidad de aportar liquidez, ya que la disponibilidad de esos recursos es más distante que en el caso anterior. En este caso el riesgo existente, además de la insolvencia (cuya probabilidad es superior al caso anterior ya que se requiere de un mayor tiempo para efectuar el cobro) es la inflación y el tipo de cambio.
- **Inventarios:** Normalmente los inventarios se consideran los activos con mayor inercia en el aporte de liquidez, atendiendo a que su venta mayorista puede demorar bastante, al representar un monto elevado. No obstante, en esta clasificación se ubican por delante de los activos fijos, atendiendo a que éstos últimos se comercializan en su totalidad en el caso extremo de que la empresa cierre por cualquier causa y no durante su operación cotidiana, donde es posible que se reemplace una parte de los mismos. Tiene asociado el riesgo del deterioro, el vencimiento y la obsolescencia, asumiendo una debida cobertura en el seguro.
- **Activos Fijos:** ocupan el último lugar en los recursos financieros pues su realización es la más demorada, ya que generalmente el monto de la transacción es relativamente elevado. A este tipo de recurso se le asocia el riesgo de la depreciación moral.

3.10. Recursos naturales.

Los recursos naturales son aquellos elementos proporcionados por la naturaleza sin intervención del hombre y que pueden ser aprovechados por el hombre para satisfacer sus necesidades. Además de los recursos naturales, existen los recursos humanos, los recursos culturales, las maquinarias, los bienes inmuebles, etc. Claramente vemos que otros tipos de recursos no son provistos por la naturaleza sin intervención humana, sino que son creados por el hombre.

3.11. Las Pequeñas Empresas y las causas de sus fracasos.⁴⁹

Quienes crean empresas pequeñas lo hacen desconociendo las escasas probabilidades de supervivencia o a pesar de ellas. La experiencia demuestra que el 50% de dichas empresas quiebran durante el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años. Según revelan los análisis estadísticos, el 95% de estos fracasos son atribuibles a la falta de competencia y de experiencia en la dirección de empresas dedicadas a la actividad concreta de que se trate.

En los últimos años, incluso a las empresas mejor dirigidas les ha costado trabajo mantener, ya no elevar, su nivel de beneficios. También han tropezado cada vez con mayores dificultades a la hora de trasladar los aumentos de coste a sus clientes subiendo el precio de los productos o servicios.

La mejor forma de prevenir el descalabro y apuntalar sobre bases sólidas la continuidad y crecimiento de la empresa es reconociendo todos aquellos factores pasibles de comprometerla.

A continuación se desarrollarán cada uno de los factores explicando su razón de ser y los riesgos que los mismos acarrearán.

⁴⁹ http://www.degerencia.com/articulo/las_pequenas_empresas_y_las_causas_de_sus_fracasos

- **Falta de experiencia.** La carencia de experiencia tanto en la administración de empresas, como en la actividad que se ha de desarrollar comporta un elevadísimo riesgo para los pequeños propietarios. Carecer de experiencia constituye en sí la base fundamental de todas las demás causas que llevan al fracaso. Es necesario volver a subrayar el hecho de que no basta con contar con experiencia en materia de negocios, además es necesario contar con experiencia en el ramo en particular a la cual se dedique.
- **Falta de dinero/capital.** Es fundamental contar con la suficiente cantidad de fondos que hagan innecesario por un lado la solicitud de préstamos, y por otro contar con lo necesario para desarrollar las operaciones básicas que la actividad en cuestión requiere. Así por ejemplo cierto tipo de actividades requieren de egresos fijos mensuales, como lo es el caso de la publicidad en diarios por parte de los negocios inmobiliarios, no disponer de los suficientes fondos para amparar dichos egresos hasta tanto las operaciones propias de la empresa permitan abonarlos sin mayores problemas, es de fundamental importancia para ocupar un lugar en el mercado.
- **Mala ubicación.** La ubicación suele ser un factor no tenido debidamente en cuenta a la hora de comenzar determinadas actividades. Ella tiene suma importancia en cuanto a la facilidad de estacionamiento para los clientes, las características del entorno, las especialidades propias de la zona, los niveles de seguridad del lugar, la cantidad de personas que pasan por el lugar, los niveles de accesibilidad entre otros. Ubicarse en el lugar incorrecto en función de la actividad constituye desde un principio un problema. Ubicarse en el mejor lugar comporta mayores gastos en concepto de alquiler y menores niveles de gastos en publicidad; razones éstas, como las anteriormente mencionadas que deben evaluarse convenientemente a la hora de evitar inconvenientes para el desarrollo de las futuras operaciones de la empresa.
- **Fallas en la planeación.** Producto tanto de la falta de experiencia y / o de la ausencia de capacidades técnicas puede llevar al empresario o directivo a no fijar correctamente los objetivos, no prever efectivamente las capacidades que posee la empresa y aquellas otras que debe conseguir, desconocer las realidades del entorno y las posibilidades reales de la empresa dentro de su ámbito de acción. Debe recordarse una famosa frase que al respecto dice “Quien no planifica, planifica para el desastre”. Es de importancia fundamental conocer cuáles son las demandas o necesidades de los consumidores, y nuestra capacidad para cubrirlas, o dicho de otra forma, debemos conocer la real potencialidad de nuestros productos o servicios.

- **Graves errores en la fijación de estrategias.** Vinculadas directamente al punto anterior implica la comisión de graves falencias a la hora de fijar y / o modificar la misión de la empresa, su visión, los valores y metas, como así también reconocer sus fortalezas y debilidades, y las oportunidades y amenazas cambiantes en el entorno. De igual modo implica no evaluar los cambios en las capacidades y potencialidades de sus clientes, proveedores, competidores actuales, posibles nuevos competidores y proveedores de bienes y servicios sustitutos. No cambiar las estrategias del negocio en función a los cambios producidos en el entorno puede llevar a la empresa a su ruina. Ello implica la necesidad de monitorear de manera continua los cambios a nivel económico, social, cultural, tecnológico, político, y legal.
- **Falta o ausencia de planes alternativos.** Limitarse a un solo plan, no tomando la precaución de analizar y redactar planes alternativos o de contingencia ante posibles cambios favorables o desfavorables en el entorno, llevarán a la empresa a no aprovechar las circunstancias y tardar en reaccionar ante los sucesos.
- **Falta o falencias en el control presupuestario y de gestión.** La nueva realidad hace necesario más que nunca hacer un seguimiento constante de la actuación de la empresa mediante un efectivo control de la empresa, además de presupuestar convenientemente de manera tal de mantener en todo momento la situación bajo control. Dentro de éste factor de riesgo debemos mencionar claramente los errores de previsión. Este puede dar lugar a un exceso de inversión o gastos previendo ingresos o ventas que luego al no tener lugar ocasionan graves desequilibrios patrimoniales y financieros para la empresa.
- **Falta de capacitación del empresario y directivo.** Lleva a desconectarse del entorno, en cuanto a los cambios de gustos, servicios y requerimientos del entorno, aparte de los cambios tecnológicos. Es una forma de adormecimiento intelectual.
- **Mala gestión financiera en materia de endeudamiento y liquidez.** Contraer deudas de corto plazo para inversiones de largo plazo, o la adquisición de mercaderías, o bien depender de líneas crediticias no adecuadas para financiar la cartera crediticia suele terminar de manera nefasta para la marcha de la empresa. Debe tenerse muy en cuenta la real capacidad de venta sin caer en excesos de optimismo, de igual forma no deberán realizarse grandes inversiones sobre la base de financiación bancaria, siendo lo correcto ampliar las capacidades sobre la base de la reinversión de las ganancias generadas o bien mediante la participación de nuevos

socios. Debe tenerse muy en cuenta que cambios en los ciclos económicos con la aparición de prolongadas etapas recesivas harán caer las ventas de manera que la situación de liquidez pasará por graves zozobras en caso de poseer deudas con entes financieros. También es común el caso de aquellos empresarios que viendo la posibilidad de concretar grandes negocios aprovechando bajos precios de productos de reventa o insumos, adquieren grandes cantidades con financiación bancaria. En el mercado de insumos y productos terminados suele ocurrir algo muy parecido a lo que acontece en el mercado bursátil, los operadores que ven a tiempo la llegada de la recesión o caída de la demanda liquidan de la manera más rápida posible sus stock y cancelan sus deudas, quedándose los menos informados con stock y deudas. De igual forma deberá controlarse de manera estricta los flujos de fondos, verificando que la velocidad de ingresos de fondos sea siempre superior como promedio a la velocidad de egresos de los mismos. Establecer un presupuesto en base a los ingresos y egresos, y adoptando los ajustes periódicamente es fundamental, no hacer ello implica hacer caer a la empresa en un estado de incapacidad para continuar operando. Debe siempre guardarse una correcta relación entre la financiación de los activos con capital propio y con créditos comerciales y financieros.

- **Tener expectativas poco realistas.** Vinculado al punto anterior, y a la planificación y presupuesto / previsiones de ventas, está la generación de expectativas poco realistas, lo cual lleva a un exceso de gastos e inversiones, como así también de deudas, pensando en la posibilidad de ingresos superiores a los que realmente luego se dan. Ello no sólo trae aparejado problemas financieros, sino también lleva a estados depresivos y profundas caídas en los niveles de optimismo.
- **Mala administración del riesgo.** Gestionar correctamente el riesgo implica analizar:
 - a) los atractivos de cada alternativa;
 - b) su mayor o menor disposición a aceptar la posible pérdida;
 - c) las posibilidades de éxito o fracaso de cada alternativa, y
 - d) el grado en que juzgue factible en cada caso aumentar las probabilidades de éxito y disminuir las probabilidades de fracaso gracias a sus propios esfuerzos. De tal forma en la medida en que evalúe los riesgos debidamente en función a los anteriores puntos evitará caer en una mala gestión del riesgo, lo cual ampliará significativamente sus probabilidades de fracaso.

Hacer posible y factible la continuidad de la empresa implica verificar sinceramente cada uno de los puntos anteriores por parte del empresario, adoptando las medidas correctivas necesarias.

3.12. Características de una empresa exitosa.⁵⁰

Toda empresa tiene como clave del éxito al empresario, y el empresario es la persona que con información, conocimientos, contactos y altos niveles de innovación y creatividad, reúne el dinero, los equipos, las materias primas y el personal adecuado para poner en marcha una empresa para lograr el éxito continuo prolongado, y que con un alto espíritu emprendedor, es capaz de llevar adelante un sueño sobre la base de un plan previamente establecido. Características de los empresarios exitosos: Las principales características y capacidades fundamentales que contribuyen con el éxito de un empresario son las siguientes:

- Capacidad para detectar oportunidades. Debe tener la habilidad para detectar oportunidades, es decir, olfato para visualizar un negocio donde los otros solo ven caos, dificultades e incluso amenazas. Para esto debe estar constantemente informado de todos los cambios que se dan en el entorno y listo para actuar.
- Capacidad para innovar o crear Dentro de un mundo cambiante como el de hoy, debe tener la capacidad de innovar y crear nuevos productos, servicios o procesos para satisfacer de una manera más eficiente las necesidades de sus clientes. Para ello debe estar muy bien informado y utilizar adecuadamente su inteligencia para la innovación.
- Capacidad para enfrentarse a los cambios del entorno. La vida del empresario está llena de retos y vicisitudes, pues el entorno empresarial cambia constantemente afectando directa o indirectamente a la organización, por lo tanto, el empresario y la organización deben anticiparse a esos cambios y ser flexibles para adecuarse rápidamente a ese entorno. Algunos factores del entorno que pueden afectar los resultados de la empresa son: el tipo de cambio, las tasas de interés, el índice de inflación, los cambios en los gustos de los clientes, etc.

⁵⁰ <http://www.lawebdelemprendedor.com.ar/organizaciones/66-exit-frac-emp.html>

- Capacidad para adaptarse a los cambios. Debe ser una persona optimista que con entusiasmo, esfuerzo, dedicación, conocimientos y muchas horas de trabajo- se anticipe al cambio, responda a él y lo explote siendo capaz de convertir una amenaza en una oportunidad. Por ejemplo, durante épocas de baja producción, y por consiguiente bajos ingresos, un empresario optimista verá esta situación como una oportunidad para capacitar e integrar a su personal o hacer mantenimiento a sus máquinas y equipos, es decir siempre estará en búsqueda para sacar provecho de cualquier circunstancia o acontecimiento por más negativo que fuera.
- Capacidad de dirección. Debe ser capaz de liderar el proceso con visión, creación y cambio, es decir no solo debe ser capaz de conducir a un equipo hacia los objetivos planteados, sino también debe ser capaz de inspirar a sus colaboradores para que logren dichos objetivos con entusiasmo y compromiso.
- Capacidad para tomar decisiones. El empresario deberá tomar decisiones constantemente a pesar de la falta de información oportuna y fiable, confiando en su intuición pero también en su racionalidad, fruto de su experiencia, su conocimiento y su visión de futuro.

CAPITULO IV:

LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERIODO 2006-2012.

4.1. Antecedentes de la micro y pequeña empresa en Bolivia contexto macro económico - antes de la nueva CPE.

Hasta la primera mitad de la década de 1980, el modelo de desarrollo de Bolivia estaba basado en un capitalismo de Estado, donde el Estado participaba directamente en la actividad productiva. Este modelo si bien tuvo importantes resultados en términos de crecimiento, en especial durante la década de 1970, cuando se alcanzó una tasa de crecimiento promedio superior a 5% al año, solo era sostenible en la medida en que el Estado contaba con el financiamiento de recursos externos (UDAPE, 1993).

Las acciones del estado no se basaban en criterios de eficiencia, eficacia o sostenibilidad financiera, disminuyendo paulatinamente su capacidad de diseñar y llevar a cabo sus políticas y programas de gasto e inversión pública. Al iniciar la década de 1980, el Estado era ineficiente y operaba con elevados y crecientes niveles de déficit fiscal, que cada vez más eran financiados con recursos internos y préstamos externos.

En la primera mitad de la década de 1980, Bolivia sufre un proceso de estanflación, asociado a un fuerte proceso de informatización y desintermediación financiera, elevadas tasas de desempleo y subempleo, una fuerte caída de los ingresos tributarios y persistencia de un elevado desequilibrio fiscal, que al ser financiado cada vez más con emisión de dinero derivó en una espiral hiperinflacionaria.

El origen de esta situación se encuentra tanto en errores de política económica interna, la reversión del entorno externo que había sido favorable, “shocks” de oferta relacionados a factores climatológicos (El Niño) y a los precios internacionales de las materias primas e inestabilidad política elevada.

La crisis económica, política y social que caracterizó a Bolivia durante la primera mitad de la década de 1980, determinó la necesidad de impulsar un nuevo modelo de desarrollo en el país, basado en un programa de estabilización económica, de carácter ortodoxo, a partir de la promulgación de Decreto Supremo 21060, en agosto de 1985, que instauraba la Nueva Política Económica (NPE).

La NPE consistió en una aplicación combinada de políticas fiscal y monetaria restrictivas, asociada a una fuerte devaluación y posterior estabilización de tipo de cambio. El programa fue implementado simultáneamente, dentro de un tratamiento de “Shock”, que fue posteriormente apoyado con asistencia externa internacional, para garantizar su sostenibilidad, a diferencia del enfoque gradualista.

El fundamento para el enfoque se basó en que era necesario dar credibilidad al programa para aumentar sus posibilidades de éxito. A diferencia de otros programas de estabilización realizados en la región se promovió simultáneamente la liberación en los mercados de bienes, comercial financiero y en parte del mercado de trabajo.

Durante el periodo de 1992 a 1994, se inicia la transferencia de empresas públicas al sector privado, mediante los procesos de privatización y capitalización. Las razones básicas para privatizar fueron:

- El cambio de papel del Estado, que no debería participar directamente en la producción, para destinar los recursos públicos e inversiones sociales.
- La reducción de la capacidad de acceso a créditos multilaterales, bilaterales y comerciales destinados a las empresas públicas.
- La necesidad de aumentar los niveles de inversión y la eficiencia en la economía, incrementando la participación privada.
- Desarrollar el mercado de capitales y
- Democratizar el capital posibilitando que los trabajadores sean accionistas de las empresas donde trabajan, adquiriendo acciones con sus propios beneficios sociales.

Fuera del proceso de privatización y capitalización, las reformas estructurales del estado más importantes fueron las siguientes:

- Reforma de sistemas de pensiones y distribución de los beneficios de la capitalización.
- Participación popular y descentralización administrativa.

- Reforma educativa.
- La reforma en salud.
- Lucha contra la pobreza y gasto social.

En síntesis, el programa de estabilización tuvo un tratamiento de Shock, y fue manteniendo a partir de consistentes políticas fiscales, monetarias y cambiarias.

Las reformas estructurales tuvieron un tratamiento más gradual y secuencial en el tiempo, que puede ser explicado por la carencia de recursos humanos, financieros, institucionales y de marcos legales para implementar más rápidamente estas reformas, además de la falta de experiencia en el país para ejecutarlas y la necesidad de buscar apoyos políticos para garantizar la sostenibilidad política de las mismas.

A partir del año 1999 hasta 2005 el país ha estado viviendo una crisis que ha desnudado problemas estructurales relacionados con la poca diversificación y baja productividad de los sectores productivos, la débil infraestructura física y de transporte y el bajo nivel de educación y las condiciones de vida de la población boliviana. A lo mencionado anteriormente y desde la perspectiva del empresariado, existen factores vitales como la inseguridad jurídica para realizar inversiones, la corrupción en organizaciones del estado y la dificultad de orden político, económico y social que sirvan para reactivar y fortalecer la economía del país, esto podría generar recesión e inflación a la vez, como ocurrió en los años ochenta y que se convierte en una permanente amenaza para un gobierno.

Después de seis años de crisis económica, el déficit fiscal está siendo soportado por el sector informal de la economía y por la población de medianos y altos ingresos por medio de tributación; y en la perspectiva de muchos empresarios, esto es un castigo a la formalidad, impidiendo el crecimiento de la demanda agregada y de la inversión en la economía. Otro aspecto que limitó al actual gobierno de ese entonces (2005) se relaciona con la existencia de fuertes presiones departamentales vinculadas con las expectativas de orden de autonomía regional, la instauración de una asamblea constituyente y procesos de referéndum que mantienen al gobierno ocupado en resolver conflictos de orden social y regional y no en programas de reactivación productiva y por ende económica que sirvan para reducir la crisis y el fortalecimiento del sector productivo.

4.1.2. Plan Nacional de Desarrollo Alternativo 2004-2008.

En este Plan se toma en cuenta aspectos que desde entonces eran importantes para el desarrollo de las micros y pequeñas empresa como el de mejorar la eficiencia y eficacia institucional y fortalecer las capacidades participativas y organizativas de la población.

Las Instituciones del Estado, incluyendo a los Gobiernos Municipales, proyectos de desarrollo Alternativo, organizaciones de productores, empresarios privados y otras vinculadas con el proceso de Desarrollo Alternativo, deben ser capaces de conformar un entorno institucional acorde a las necesidades actuales del proceso Desarrollo Alternativo en las diferentes instancias en que interactuar. El establecimiento de mecanismos ágiles de coordinación interinstitucional, la definición clara de sus roles, la planificación estratégica y participativa deben generar sinergias y complementariedades, los gobiernos municipal, los proyectos de desarrollo Alternativo y los empresarios, en función de objetivos comunes para el desarrollo socioeconómico.

De igual manera el fortalecimiento de las capacidades participativas u organizativas de la población permitirá consolidar proceso de construcción ciudadana, en el pleno ejercicio de los derechos democráticos y constitucionales de la población, y consiguientemente tomar sus propias decisiones con relación a su desarrollo.⁵¹

4.1.2.1. Desarrollo Económico 2004 – 2008.

Para poder complementar este punto dentro del Plan nacional de Desarrollo Alternativo 2004- 2008 se toma en cuenta las políticas y estrategias identificadas como prioritarias por el Gobierno y los actores sociales es:

- a) ampliar la cobertura de los beneficiarios del Desarrollo Alternativo.

La principal actividad económica que puede absorber una importante cantidad de mano de obra es el sector agropecuario...también, promoverá la diversificación productiva, como la artesanía, madera, y productos de madera, servicios de turismo, agroindustria, procesamiento de leche y otras que tengan potencialidades para ser desarrolladas.⁵²

⁵¹ Plan Nacional de Desarrollo Alternativo 2004-2008, pág. 22

⁵² Ídem. pág. 26

4.1.3. Las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas.

Tomando en cuenta el contexto macro y la situación económica y productiva de Bolivia, el sector empresarial privado y las instituciones y empresas del estado no generan suficientes fuentes de trabajo para cubrir la demanda de empleo existente, unido a esto, las migraciones campo- ciudad y el crecimiento natural de la población son las razones más importantes para el desempleo. A partir de estos hechos, las personas de edad económicamente activa tienen la necesidad de insertarse o conseguir empleo y por tanto generar ingresos. Estas razones quizás sean las más relevantes para la aparición de la micro y pequeñas empresas informales y fue una constante desde el año 1998 al 2005.

Antes de 1998 también hubieron fenómenos inductores para la creación de las micro y pequeñas empresa, dichos fenómenos están ligados a procesos tales como: la reforma del Estado y el cierre de las empresas estatales, que dieron lugar a la relocalización de trabajadores de las empresas estatales que pertenecían a los rubros de: minería, ingenios, fundiciones y maestranzas, principalmente, generando desocupación.

Posteriormente y a partir del año 2000 la erradicación excedentaria de la hoja de coca en el departamento de Cochabamba y específicamente en el Chapare, redujo los ingresos de una parte importante de esta población, considerándose también un fenómeno inductor.

En opinión de investigadores, gran parte del sector de la micro y pequeña empresa, **es empresario por necesidad antes que por vocación; ello afecta negativamente a la visión y a la auto concepción de empresas, así como a la estabilidad del negocio en el mediano y largo plazo**, puesto que una persona que encuentra un trabajo asalariado deja su unidad económica o también puede quedarse el caso de movilidad entre actividades económicas, por ejemplo: 6 meses al año son empresarios y los restantes son agricultores.

Otra razón para la incorporación a las microempresas al sector informal se relaciona con las bajas exigencias, (baja formación y reducido capital), que habrían favorecido al ingreso de la población desocupada al sector, que se ha traducido en autogeneración de empleo e ingresos.

Existen otro grupo minoritario que conforman las MyPEs que efectivamente es gente con vocación empresarial. Dicho grupo, pertenece a clases sociales media e inclusive alta, que deciden instalar un negocio. Normalmente tienen aspiraciones de independencia laboral,

expectativas de mejorar sus ingresos o generar ingresos propios, brindar bienes y/o servicios, o existen una tradición familiar que heredan o crean su propia unidad económica del mismo u otro rubro, aspecto que hace que estos se multipliquen.

La importancia que tiene el sector de la micro y pequeña empresa y mediana empresa en la estructura económica nacional convierten al sector en una pieza estratégica importante para el desarrollo integral del país. La relevancia se manifestó una vez que se dejó de considerar al sector informal como un producto puramente marginal de la economía y se comprobó especialmente las MyPEs generaban una importante parte del ocupación a nivel nacional y por tanto debían ser tratadas como un instrumento para la generación de empleo y por ende el crecimiento del país. En Bolivia esto se vio unido a la necesidad de recurrir a un nuevo marco de estrategias que impulsaran el desarrollo a nivel micro tras los años de reformas estructurales a nivel macro e institucional que no se habían traducido en una reducción de los niveles de pobreza.

Las MyPEs constituyen en Bolivia un segmento de actividad económica que abarca una amplia gama de sectores productivos, comerciales y de servicios tanto en áreas urbanas como en las rurales. Hasta la gestión 2005, las micro empresas constituyen el segmento mayoritario de las unidades económicas bolivianas respecto de las MyPEs⁵³ y no se cuentan con criterios únicos para su categorización.

4.1.3.1. La Micro empresa:

- Unidad económica que realiza actividades de producción, extracción, de transformación, de comercialización y de servicios, con el objetivo de generar ingresos y por tanto tiene escaso nivel de acumulación.
- No existe una clara división de funciones entre propietario y trabajadores.
- Utiliza mano de obra familiar y/o de reciprocidad comunitaria y evidentemente incorpora mano de obra contratada. La gerencia no es un cargo diferenciado.
- La dotación de capitales es pequeña y su costo por puesto de trabajo es bajo.

⁵³ Según el Banco Mundial se estima que existirán algo más de 730 mil unidades económicas en el país (excluyendo alrededor de 500 mil familias rurales) y siendo las PYMES alrededor de 30 mil. World Bank. 2000 Country Mapping Bolivia.

- Opera en mercado local y/o regional, con una débil inserción y con un desconocimiento de técnicas de comercialización.

4.1.3.2. Pequeña Empresa:

- Unidad económica que realiza actividad de producción, extracción, de transformación, de comercio y de servicio, con el objetivo de generar ganancias y por tanto puede lograr niveles de acumulación.
- Existe una división de funciones entre el propietario y los trabajadores. La gerencia es un cargo diferenciado.
- Su dotación de capital es mediana y mayor el costo por puesto de trabajo.
- Opera en mercados locales y/o regionales, con mayor inserción y con conocimiento de técnicas de comercialización.

Las definiciones antes mencionadas incluyen al sector rural y urbano.

Categorización de la Micro, Pequeñas Empresas.

CRITERIOS CUANTITATIVOS	MICRO-EMPRESAS	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA
Número de Ocupados	1- 4	5 - 20	21 - 49
Ventas Anuales en \$us	Hasta 75.000	Hasta 100.000	Hasta 250.000
Capital en \$us	Hasta 10.000	Hasta 50.000	Hasta 250.000

Fuente: Criterios y base informativa obtenida del Estudio “MyPEs y organizaciones de pequeños productores diagnóstico: elaborado por Marcel Baron y Claudia Suaznabar. SBPC. La Paz, julio 2002.

Al igual que la heterogeneidad de definiciones y criterios de clasificación de las MyPEs y PyMEs, existen diferentes estimaciones del número de unidades económicas en Bolivia. Por ejemplo:

El Banco Mundial estima 730 mil unidades económicas.⁵⁴ El año 1997 H. Larrazabal estimó que existirían 600 mil micros y pequeñas empresas.⁵⁵ En un estudio elaborado por Hernando Larrazabal y Gary Montaña,⁵⁶ existirían en Bolivia 285 mil establecidos (MyPEs) en las 34 ciudades más importantes de Bolivia. De ellas el 98% tiene menos de 20 trabajadores y solo un 2% presenta 20 o más trabajadores. Por tanto, y utilizando la información de este estudio, las MyPEs probablemente llegarían a ser menores a 6.000 unidades económicas, correspondiendo el remanente (279 mil) a microempresas.

Por lo consiguiente, dados los diferentes criterios de clasificación y las varias estimaciones respecto del número de unidades económicas, no es posible estimar con precisión el número de MyPEs existentes en Bolivia, mas aun conociendo que las MyPEs informales hacen todo lo posible para no ser visibles a las instancias reguladoras del Estado y por otra parte, su lapso de vida como negocio no llega a superar los dos años. Por otra parte, así como dejan de existir en un periodo corto de tiempo hay gran número que se constituyen diariamente de manera formal e informal.

4.1.4. La exclusión de la Micro y Pequeña Empresa.

El rol de la micro y pequeña empresa, tanto urbanas como rurales, aun constituyendo para fundamental del aparato productivo del país, ha merecido escasa atención en cuanto a su papel como generadores de empleo, como espacios de diversificación de la producción nacional y como potenciador del mercado interno.

Ni el aparato normativo, ni las pasadas políticas del estado les fueron favorables. Una suerte de silencio culposo los ha condenado a una suerte de marginalidad sostenida y a una condición de subalternidad inexplicable.

⁵⁴ World Bank, año 2000, (Country Mapping Bolivia).

⁵⁵ La Micro Empresa ante los Desafíos del desarrollo.

⁵⁶ Micro y Pequeña empresa Urbana y Peri urbana de Bolivia. Ministerio de Trabajo, Cooperativas y Micro empresas. Ministerio de Trabajo y Micro empresa, Aguilar & Asociados S.R.L. 20002 La Paz - Bolivia.

Se calcula aproximadamente la existencia de unos 400.000 micro y pequeñas empresas MyPEs en Bolivia, según las estimaciones más conservadoras, dada la carencia de censos de establecimientos económicos actualizados. Estas tienen una incidencia predominante en el empleo, han jugado un rol de colchón social ante las políticas económicas y revelan la alta creatividad y flexibilidad de los pequeños productores.

Esta invisibilidad y exclusión del aparato estatal como en la mayoría de las estructuras coloniales no es solamente física, sino también cultural. Refleja, además las limitaciones de los estrategias de las políticas económicas de los años precedentes para dar una respuesta a las expectativas de realización productiva de los pequeños productores rurales y urbanos que, ante la imposibilidad de cumplir requisitos diseñados para otros estratos del aparato productivo, se refugiaron en la informalidad.

La informalidad, entendida como el incumplimiento de normas que regulan la actividad económica, comercial, laboral, es una estrategia de reacción a las MyPEs ante la ineficiencia estatal para operar adecuados programas de apoyo a sus aspiraciones. Pese a ello, han continuado desarrollándose y contribuyendo a la economía de Bolivia. Actualmente los pequeños productores aportan el 25 % del PIB y representan el 83 % de la mano de obra en el país. En muchos casos se trata de una mano de obra no certificada ni reconocida.

Al respecto, el Informe: Bolivia, Restricciones y oportunidades Microeconomicas para un mayor Crecimiento (Banco Mundial 2001, afirma: “Una gran mayoría de bolivianos escoge operar informalmente porque las instituciones existen están diseñadas para incorporar a una minoría privilegiada, que consiste (sic.) de los que pueden pagar los altos costos que se requiere para ser formal y mantenerse como tal. Por otro lado, los beneficios de ser formal son relativamente bajos, por el mal desempeño del poder judicial, de las dependencias gubernamentales, de las instituciones a cargo del cumplimiento de la ley y de otros servicios públicos”.

Con frecuencia, los pequeños productores han sido objeto de coacción y venta lo cual corrobora la falta de leyes y políticas que los protejan e incentiven. Es más, se han visto obligados a desarrollar estrategias de sobrevivencia a través de formas propias de organización, una cultura de solidaridad, un manejo de una económica de subsistencia y un sentido de lucha cotidiana que aun esta por develarse.

Las insinuaciones de políticas e incentivos del pasado no los han considerado como sujetos protagónicos de cambio y más bien, ha prevalecido un uso instrumental de su actividad y un medio para el enriquecimiento de otros sectores. De ahí la necesidad de replantear el rol y proyecciones de este sector en el desarrollo productivo nacional.

4.1.5. Los pequeños productores.

Este sector no es susceptible de precisiones simples, posee de por sí una complejidad particular que parte de su propia nominación y su condición diversa. Por lo mismo y caracterizando a su pluralidad intrínseca se denomina además OECAS, cooperativas productivas, micro y pequeños productores urbanos, asociaciones artesanales, organizaciones productivas comunitarias campesinas, indígenas y originarias.

Se ha venido considerando pequeños productores, a los emprendedores urbanos o rurales cuyas características predominantes son:

- La escasa acumulación de capital (patrimonio menor o igual a 100.00 bs).
- Las bajas tasas de crecimiento que se traducen en una limitada capacidad de generar empleo (1 a 9 normalmente familiar y sin formalización contractual) y
- Fundamentalmente, su carácter de invisibilidad para el Estado Colonial que se ha traducido en informalidad en la mayoría de los emprendimientos. El universo de emprendimientos se abarca esta categoría en: micro empresas, de 1 a 9 trabajadores; pequeña empresa, de 10 a 30 trabajadores.

No es necesario esforzar la vista para darnos cuenta que el productor más familiar y cercano - el micro y pequeño - forma parte activa de la vida cotidiana de la mayor parte de los bolivianos y bolivianas. Una pequeña empresa de muebles, una panadería, los artesanos, un taller metal - mecánico, confesionistas de ropa, campesinos productores de papa, una pequeña fábrica de mermeladas, pequeños comerciantes, etc. forman parte de esa población de productores que se hallan dispersos a lo largo y ancho del país.

4.1.6. Las limitaciones del sector de las MyPEs.

El punto de partida para la transformación total de las MyPEs debe tomar en cuenta cómo solventar algunos de los problemas que tradicionalmente presenta este sector.

Las limitaciones históricas de las pequeñas y medianas empresas son:

- Si bien los diferentes costos de hacer negocios afectan a todas las empresas, son particularmente onerosos para las pequeñas y medianas empresas. Mientras que el mismo costo administrativo pudiera constituir una proporción muy reducida de los ingresos de una empresa de gran envergadura, estos montos implican a veces, tener que destinar una cantidad elevada de las ventas de una pequeña empresa para cubrir sus costos de transacción.
- Dificultades de acceso al crédito debido a restricciones de los entes financieros, quienes perciben a las PyMEs como clientes poco confiables y de riesgo, pero también por las propias dificultades de las entidades de este sector. La dimensión misma de las PyMEs lleva a que se presente una problemática similar con respecto al acceso al financiamiento. Al contar con una menor cantidad de colateral y tener un historial crediticio más limitado, es más difícil el acceso al financiamiento para las empresas de menor tamaño.
- Escasez de personal calificado, tanto a nivel de empleados como de directivos. El tamaño de la empresa también limita la disponibilidad de personal especializado en ambos niveles, aunque hay sectores de alta tecnología-como la biotecnología - donde el escaso personal es altamente calificado.
- Rígida vinculación con sectores especializados, lo cual restringe la posibilidad de acceso a otras ramas de actividad donde también puede haber un sinnúmero de oportunidades para el desarrollo de nuevos productos y servicios.
- Establecimiento de metas de muy corto plazo, debido a la falta de visión estratégica, que impide identificar oportunidades a futuro y planificar acciones de mejoramiento de tecnología y desarrollo de nuevos productos. En general, las PyMEs no tienen un plan estratégico que conlleve a la planificación de acciones y toma de decisiones y con frecuencia se confía en el “olfato” del gerente o dueño de la empresa.
- Falta de espíritu de cooperación con otras empresas. Al respecto, siempre se plantea que se debe hacer un esfuerzo para romper esa actitud reservada con competidores, pues, un esfuerzo asociativo trae consigo múltiples beneficios que permiten solventar

problemas de producción, comercialización, innovación y capacitación entre otras áreas.

- Baja orientación a desarrollar procesos de innovación que mejoren la calidad y nivel de los productos desarrollados por la empresa. No se cuenta con una planificación deliberada para estimular procesos de innovación.
- No hay una utilización frecuente y sistemática de las tecnologías de información para apoyar procesos administrativos y de producción, tampoco para promoción de la empresa o comercialización vía Internet de los productos y servicios que la misma oferta.

De igual forma, varios análisis realizados por diversos expertos y organismos especializados resaltan, dentro del listado de limitaciones del sector de las PyMEs, en América Latina y el Caribe, los siguientes:

- La tasa de supervivencia de las PyMEs es muy baja, en A.L.C. alcanzando sólo un 45% a los tres años después de creada, lo que trae como consecuencia mayores dificultades a la hora de buscar financiamiento, dada percepción no muy favorable del sector bancario al respecto.
- Los problemas en infraestructura, pueden ser resueltos directa o indirectamente por las empresas grandes mediante la reubicación territorial o la auto provisión de algunos bienes y servicios, lo cual es permitido por su escala. Las PyMEs carecen de semejantes opciones. Asimismo, están sujetas a mayor riesgo, ya que su ámbito de acción predominantemente local implica que tienen una mayor sensibilidad a las condiciones en la región específica donde estén ubicadas.
- Por otro lado, las PyMEs generan una proporción muy reducida de las exportaciones de bienes y servicios en los países de la región, lo cual da cuenta de que este sector no dispone de condiciones que tanto desde el punto de vista productivo como comercial, permitan una inserción externa sustentable. En general el perfil sectorial de inserción externa de las PyMEs difiere del de las grandes empresas exportadoras.
- Mientras que estas últimas concentran sus ventas en sectores que hacen uso intensivo de capital, economías de escala y recursos naturales, en las PyMEs tienen mayor relevancia los sectores que hacen uso intensivo de trabajo (calificado y no calificado), elaboran productos diferenciados y sujetos a economías de gama. Los datos indican que se necesita un aprendizaje exportador de cierta envergadura para consolidar las ventas externas como una actividad más bien regular para las

empresas. En este sentido, debe tenerse en cuenta que la actividad exportadora requiere una gestión específica, determinadas habilidades organizacionales y de comercialización y ciertas competencias tecnológicas; que son muy escasas para las PyMEs.

En varios países de la región, el sector de las PyMEs considera que todavía el marco institucional es poco propicio para su desarrollo y consolidación, lo que determina - entre otros factores - un fuerte aislamiento de las empresas, que claramente limita el desarrollo de ventajas competitivas sistémicas de largo plazo. Por todo lo anterior, el incremento gradual en la escala de operación es parte del proceso que le permitirá a las PyMEs asegurar su rentabilidad y ser exitosas en su proceso de desarrollo; pues todo indica que hay necesidad de disponer de umbrales mínimos de tamaño para lograr escalas de operación que resulten económicamente viables en las actuales condiciones.

4.2. Apoyo a la MyPEs desde la Institucionalidad - después de la gestión 2005.

4.2.1. Constitución Política del Estado.

En la última década uno de los aspectos más gravitantes del crecimiento de la economía Boliviana está vinculado con las MyPEs, en cuanto a la importancia de éstas empresas como generadoras de empleo y como posibles motores de crecimiento económico, debido a su aporte al PIB.

A principios del nuevo milenio se ve a las MyPEs no sólo como un medio de subsistencia para los pobres, sino como un negocio, las MyPEs adicionalmente generan el 25 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB),⁵⁷ solo en lo que se refiere a las MyPEs formales, es por ésta simple razón que el crecimiento de las mismas constituyen un instrumento fundamental en la reactivación de la economía y la reconversión productiva de Bolivia.

⁵⁷ Ministerio de producción y Microempresa Plan de Desarrollo Productivo abril 2006, pág. 4

Como lo Señala La Nueva Constitución Política del Estado en su capítulo Tercero, Políticas Económicas, Artículo 318, establece que: El estado determinará una política productiva industrial y comercial que garantice una oferta de bienes y servicios suficientes para cubrir de forma adecuada las necesidades básicas internas, y para fortalecer la capacidad exportadora; el párrafo II) indica que: El Estado reconoce y priorizará el apoyo a la organización de estructuras asociativas de micro, pequeñas y medianas empresas productoras, urbanas y rurales; párrafo III) El estado fortalecerá la infraestructura productiva, manufactura e industrial y los servicios básicos para el sector productivo; y el párrafo IV) establece que: El estado priorizará la promoción del desarrollo productivo rural como fundamento de las políticas de desarrollo del país.

La dimensión económica del Plan Nacional de Desarrollo PND, contribuirá a la transformación de la matriz productiva para cambiar el actual padrón primario cuya estructura está formada por 2 grupos de sectores: en uno de los que se incluye como sector de Transformación Industrial, Manufacturera y Artesanal generador de empleo e ingresos y de manera transversal se encuentra el apoyo a la producción.

4.2.2. Plan Nacional de Desarrollo (Junio 2006)

A través del Plan Nacional de Desarrollo – PND, plantea una atención especial a este sector, y se halla como parte prioritaria de sus políticas de cambio de la matriz productiva del país.

Por ello, ha demostrado el Ministerio de Desarrollo Económico – viejo bastión donde se gestaron e instrumentaron las políticas neoliberales que generaron una Bolivia inequitativa e insolidaria, para constituir en nuevo Ministerio de Producción y Micro empresa, cartera de Estado encargada de crear, diseñar, normar, promover y ejecutar políticas de apoyo y fortalecimiento de los pequeños productores, sin dejar de lado el respaldo a la mediana y gran empresa.

En esa perspectiva, el PND enfatiza que el Estado protegerá y promoverá la producción nacional, en particular de las unidades, asociaciones, y comunidades de productores con bajo desarrollo de sus fuerzas productivas. A estos sectores se les facilitará y dotará de mejores condiciones de acceso a tecnología y financiamiento, coadyuvando activamente a cualificar sus recursos humanos y brindando adecuados servicios e infraestructura de apoyo productivo, en un marco jurídico- institucional para lograrlo.

En este sentido, el Estado impulsará el desarrollo productivo y comercial con la dotación de infraestructura de transporte, energía y telecomunicaciones, entre otra, y la implementación del Sistema Boliviano de Innovación Tecnológica.⁵⁸

4.2.3. Plan de Desarrollo Productivo (abril 2006)

Las MyPEs enfrentan muchos problemas que les impide su crecimiento, es por esa razón que se vio por conveniente tocar desde la perspectiva de análisis que se dio hasta la gestión 2006, para tratar de identificar los determinantes que inciden para que las MyPEs tengan un crecimiento sostenible, es por ello que se toma en cuenta para esto los estudios e investigaciones realizadas en su momento el Ministerio de Micro empresas, la cual menciona:

Evidenciamos que el problema central han sido políticas de desarrollo desigual del aparato productivo nacional que se expresa por un lado en restricciones que impiden mayor desarrollo productivo y del turismo en el atraso de la economía campesina, indígena y originaria y por otro lado las deficientes condiciones de competitividad de las empresas grandes y medianas.

Los datos que evidencia este desarrollo productivo desigual se halla relacionados con la enorme disparidad en la productividad entre las grandes y pequeñas empresas la productividad de las grandes empresas con 50 o más trabajadores, es de 24 veces mayor que la productividad media de las pequeñas empresas.

Pero las diferencias son más evidentes aun respecto de su tamaño, su aporte en la cobertura de empleo y su participación en el PIB. Según este mismo documento (Bolivia una alianza para el milenio), las grandes empresas ocupan solamente el 7 % de mano de obra, pero aportan al PIB el 65%. En cambio las PyMEs cubren el 10% del empleo y aportan el 10% del PIB. Sin embargo las microempresas, absorben el 83% del empleo, con un aporte al PIB de solo 25%.⁵⁹

⁵⁸ Plan Nacional de Desarrollo, Junio 2006, pag.146

⁵⁹ Ministerio de producción y Microempresa Plan de Desarrollo Productivo abril 2006, pág. 4

No obstante la industria manufacturera es una de las actividades económicas con mayor participación en el Producto Interno Bruto del país. En la década de los noventa participo, en promedio, con el 17 % del PIB, que representan un 18% de la población ocupada urbana y un 31% del valor total de las exportaciones aunque a su vez es importante reconocer que Bolivia, donde el aporte al PIB es el más bajo de toda Sudamérica.

4.2.3.1. Los efectos Generales.

Los efectos inmediatos de este gran problema se hallan vinculados con los bajos niveles de productividad en general, los reducidos ingresos de la población y el desempleo o subempleo creciente, que expresan también una enorme desigualdad económica y social, traducida en una desigualdad que tienen un impacto profundo en los niveles de exclusión social provocados por el neoliberalismo, ya que los indicadores de ingreso, empleo y productividad se estancaron durante los últimos 23 años.

4.2.3.2. Las Causas Generales.

Las causas que han ocasionado el desarrollo desigual del aparato productivo, y los consiguientes efectos indicados, se expresan en tres grandes componentes: el primero se refiere a las causas en general para todo el sistema productivo y el turismo, un segundo relacionado con el incremento de la económica informal, y un tercero relacionado con la económica “formal”.

a) Causas que impiden un mayor desarrollo productivo.

- Inseguridad jurídica desde la perspectiva empresarial. Se manifiesta en la falta de transparencia y corrupción del sistema judicial, la falta de respeto a los derechos de propiedad, el incumplimiento de contratos por parte de clientes y del estado, y en los cambios inconsultos en las normas que regulan el funcionamiento de las empresas.
- No existen el suficiente apoyo técnico financiero en todas las redes de los sectores productivos.
- Producción nacional desprotegida, particularmente de los pequeños productores.
- Debilidad institucional en la administración pública como en el sector privado.

- Poca generación de valor agregado en la producción, privilegiando la persistencia del modelo exportador de materias primas, aunque conviene señalar que según datos de la UDAPE, “Seis son las industrias que participan con más del 65 % del valor agregado (VA): refinerías de petróleo (33%), malta (8 %), azúcar (7%), aceites de origen vegetal (6%), productos cárnicos (5.8%), y cemento (5%).”
- Baja calidad de la producción transformada.
- Bajo nivel de encadenamiento productivo (encadenamiento vertical y horizontal).
- Limitado acceso a mercados internos para productos con valor agregado.
- Costos de Financiamiento muy elevados y por tanto poco accesibles para el crecimiento productivo y las inversiones privadas.
- Productos con bajo valor agregado, debido a que se cuenta con escasos recursos humanos calificados, por la falta de programas de capacitación técnica y alternativa.
- Un sistema productivo que no desarrollo las capacidades y vocaciones productivas de la población y no ayuda a crear una conciencia en la ciudadanía de consumir lo nuestro y de valorar lo nuestro.

b) Causas para el atraso de la producción de las MyPEs, OECAS, artesanos, Cooperativistas productivos y de los pueblos indígenas, campesinos y originarios.

- Inexistencia de políticas estatales dirigidas a estimular, promover y consolidar el desarrollo de la Micro y Pequeño productor y sus mercados.
- Microempresas informales que absorbe una gran cantidad de mano de obra, pero que no tienen impacto en el PIB.
- Inseguridad jurídica en la tenencia de la tierra.
- Insuficiente infraestructura vial.
- Priorización de regiones productivas, sin la debida continuidad.
- Muchas regiones donde prevalece la mono producción.
- Muchas MyPEs, OECAS, cooperativas y asociaciones poco organizadas, con graves dificultades de gestión de sus organizaciones, su producción y mercados.
- Falta de acceso al crédito para MyPEs, OECAS y asociaciones productoras , en condiciones favorables para fortalecer su capacidad económica, lo cual afecta directamente en su producción.
- Falta de capacitación especializada.

- Atraso tecnológico principalmente en la producción agropecuaria y artesanal.
- Falta de programas de incentivo a los micros y pequeños productores.⁶⁰

4.2.4. La Micro y Pequeña Empresa – MyPEs.

Estas organizaciones productivas son heterogéneas en mano de obra, inversión, tecnología, tamaño y trabajan en toda las redes productivas. No se hallan reconocidas por el Estado y se hallan en el ámbito de la informalidad, excluidos en general del marco legal, por tanto sin ninguna protección e incentivo.

- En general la lógica de subsistencia, no la rentabilidad, es la que guía sus acciones económicas a diferencia de las empresas grandes. Esto es parte esencial de su naturaleza de todos los pequeños productores, vale decir las MyPEs, OECAs, asociaciones, cooperativas y otras organizaciones de micro y pequeño productores.
- Ellos esperan del Estado que haya un apoyo financiero efectivo para el desarrollo productivo (especialmente para las MyPEs, acompañado de un apoyo tecnológico y capacitación crecientemente especializada.
- Esperan un mayor reconocimiento (legal) del Estado (formalización) y las mujeres requieren de más apoyo integral y especial del Estado.
- Fomento de las eventos de comercialización e intercambio (en las grandes y pequeñas ferias) y mayor fomento de las empresas para la comercialización.⁶¹

Pese a esta situación, las micro, pequeñas empresas enfrentan varios problemas para acceder a un buen desarrollo, entre los principales destaca el estudio, están la falta de un marco legal y normativo adecuado, deficiencias en la infraestructura básica y de servicios básicos, escasa calificación de su mano de obra, tecnologías obsoletas, dificultades de acceso a los mercados de servicios financieros y no financieros.

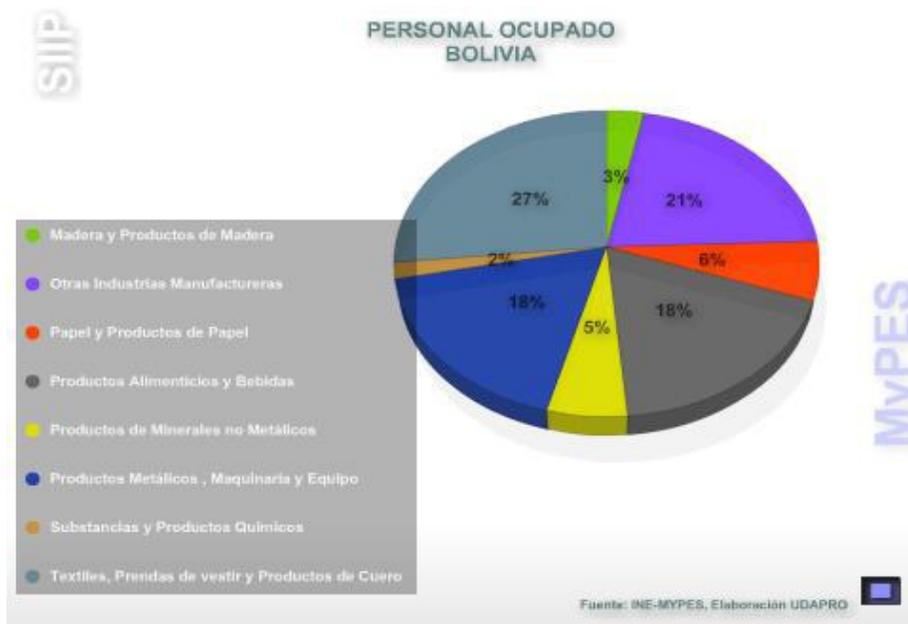
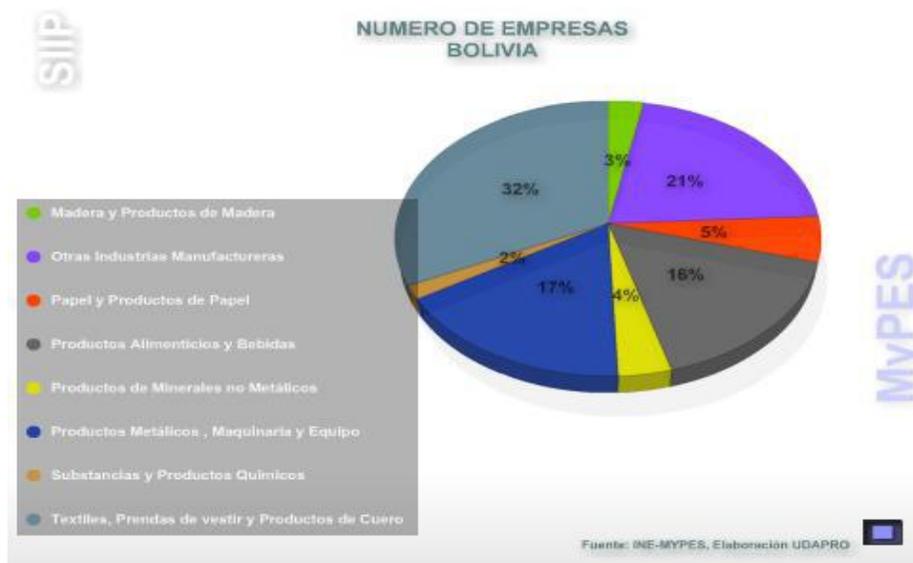
También se caracterizan por la débil formación empresarial de sus propietarios, quienes, pese a ello, deben enfrentarse a crecientes presiones competitivas, las que crecen junto a la liberalización de los mercados y la apertura de la economía.

⁶⁰ Ministerio de producción y Microempresa Plan de Desarrollo Productivo abril 2006, pag. 5-6

⁶¹ Según "Sector Industrial manufacturero "1990-2005" documento de UDAPE.

4.3. Análisis de las MyPEs Cuantitativo y Cualitativo.

4.3.1. Registros de Fundempresa.



En Bolivia se cumple el precepto general de que la productividad está relacionada con el tamaño de la empresa: las grandes empresas son habitualmente más productivas que las pequeñas, aunque éstas generan más empleos. En el país, la mayor parte de la ocupación empresarial está concentrada en las microempresas y una menor proporción, en las empresas grandes; estas últimas, sin embargo, exhiben una productividad laboral 25 veces mayor que la de las microempresas (Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, 2007).

Estudios realizados sobre las MyPEs coinciden en establecer que en la actual estructura empresarial boliviana prevalece numéricamente el sector de la micro y pequeña empresa y que dentro de este segmento se distinguen de manera predominante aquellas que tienen capacidad de generar fundamentalmente una economía de subsistencia, subempleo, producción precaria, además de escaso valor agregado; en comparación con otras que se caracterizan por ser más productivas y por tener potencial de desarrollo y de inserción en el mercado, ya que no solamente generan empleo sino también valor agregado y pueden consolidarse y desarrollarse como empresas, en un ambiente de negocios adecuado, sobre todo a través de sus posibilidades de vincularse a cadenas productivas.

Desde el **punto de vista de su funcionamiento**, las micro y pequeñas empresas en Bolivia se caracterizan por funcionar en algún local; a éstas se las denomina “tipo local”. En otros casos se trata de establecimientos económicos que se encuentran adheridos a las aceras, pero que no forman parte de las construcciones; a éstos se los llama “puestos fijos”. También existen los “puestos móviles”, que operan en las aceras y calzadas, desplazándose fácilmente de un sitio a otro debido a que su infraestructura es simple (INE, 2011).

Respecto de la definición de los distintos tamaños de empresas, en el país se han venido manejando diversas propuestas sobre los parámetros a utilizar para determinar las categorías de las empresas por tamaño, aunque todavía no existe un acuerdo definitivo entre los diferentes actores.

A principios del año 2000, la Unidad de Análisis de Políticas Económicas (UDAPE) utilizaba una categorización que consideraba microempresa a aquella que tenía entre uno y diez empleados, la pequeña era aquella que tenía entre 11 y 30, y la mediana ocupaba hasta 100 empleados. En la misma época, el Viceministerio del Micro y Pequeño Productor consideraba que una microempresa era aquella que tenía entre uno y cuatro empleados,

una pequeña ocupaba entre cinco y 19 empleados, y la mediana, hasta 49. En 2001, el Viceministerio de Micro Empresas, del Ministerio de Trabajo, buscando una clasificación única, presentó una propuesta para la categorización de empresas, con tres criterios:

- personal ocupado
- ventas anuales
- activos.

Otro criterio para clasificar o categorizar a las empresas según su tamaño, en Bolivia no existe un consenso de parte de las instituciones públicas y privadas. Por este motivo, según recomendaciones de instituciones relacionadas con esta temática se acordó aplicar los criterios establecidos por la **Resolución Ministerial MDPyEP/200/2009**, del Reglamento para el Registro y Acreditación de Unidades Productivas el cual señala en se Artículo 4º la Clasificación y Niveles de las Unidades Productivas.

En este sentido, para que una unidad económica sea clasificada como micro o pequeña empresa, debe cumplir criterios referidos al personal ocupado y al valor de ventas e ingresos anuales, tal como señala en el siguiente cuadro.

4.3.2. Criterios para clasificar el tamaño de las Empresas, en la encuesta MyPEs (2009).

VARIABLES	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Número de personal Ocupado	1 a 9	10 a 19
Valor de Ventas Anuales	1 a 600.000 UFV	600.001 a 3.000.000 UFV.

Fuente: Base a la Resolución Ministerial MDPyEP/200/2009 del Reglamento para el Registro y Acreditación de Unidades Productivas. Nota: 1 UFV = 1,425 Bs., vigente en el mes de ejecución de la investigación.

Se entiende por establecimiento económico a una empresa o parte de una empresa que de manera independiente desarrolla una actividad económica, es todo local físico donde se realiza alguna actividad económica dentro de un mismo espacio físico. Por su parte, la empresa es la unidad económica que controla directa o indirectamente todas las funciones necesarias para desarrollar sus actividades productivas y que posee cierta autonomía de decisión cuando emplea los recursos corrientes que dispone.

Bajo esta categorización, se consideró microempresa aquella que contaba con 1 a 10 trabajadores y la pequeña empresa de 11 a 20 trabajadores. En otros casos, trabajos de investigación sobre las micros y pequeñas empresas adoptaron sus propias clasificaciones, en función de sus fines particulares. Por ejemplo, en un estudio reciente sobre las exportaciones de las MyPEs en Bolivia se usó como criterio el valor de las exportaciones; de esta forma microempresa era aquella que exportaba hasta 10.000 dólares; pequeña empresa, entre 10.001 y 100.000 dólares y mediana empresa, entre 100.001 y 1 millón de dólares. Por años, el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) ha categorizado a las empresas de acuerdo al número de trabajadores, como se muestra en el cuadro:

BOLIVIA: CATEGORÍAS DE EMPRESAS SEGÚN EL INE

Categoría de empresa	Tramo de empleo
Gran empresa	50 y más trabajadores
Mediana empresa	15 a 49 trabajadores
Pequeña empresa	5 a 14 trabajadores
Microempresa	1 a 4 trabajadores

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE), *Encuesta a las Micro y Pequeñas Empresas 2008*, año 2011.

La normativa vigente para la categorización de empresas, establecida por el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, por medio de la resolución ministerial 200 del año 2009, reglamenta el registro y acreditación de las unidades productivas y considera cuatro variables: empleos, activos productivos, ventas anuales y exportaciones anuales; establece que, para que pertenecer a alguna de las categorías, se debe cumplir con al menos dos de las variables mencionadas. (Véase en el siguiente cuadro).

La normativa toma en cuenta el concepto de unidad productiva, que engloba al conjunto de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, además de asociaciones de pequeños productores urbanos y rurales, **organizaciones económicas campesinas** (OECA) y otras de características similares. Adicionalmente, el registro y acreditación se efectúa ante **Pro-Bolivia**, que es quien realiza una visita a la empresa para verificación de la documentación. De acuerdo a la información de Pro-Bolivia, el número de entidades registradas a febrero de 2011, alcanzó a un poco más de 500 empresas (entre micro, pequeñas, medianas y grandes empresas). Se trata principalmente de aquellas que tienen interés en vender al Estado y las que exportan, siendo las variables de empleo y de activos productivos que consideran para definir el tamaño.

Esta normativa ya ha sido aplicada por el INE para la encuesta trimestral a las MyPEs, realizada en 2010.

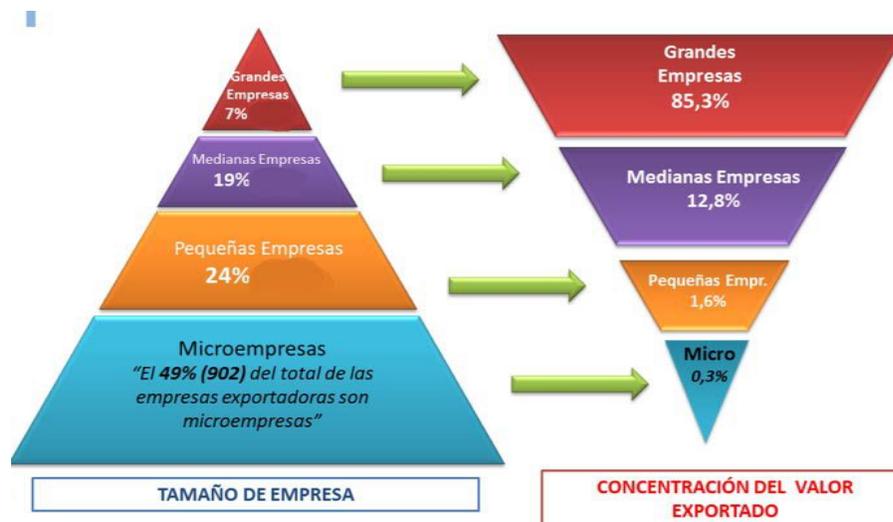
CATEGORÍAS DE EMPRESAS SEGÚN LA NORMATIVA DEL MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMÍA PLURAL

Categoría	Empleo	Activos productivos	Ventas anuales	Exportaciones anuales
Microempresa	Menos de 9 trabajadores	Menor o igual a 150 000 UFV ^a (US\$ 34 171,5)	Menor o igual a 600 000 UFVs (136 686 \$us)	Menor o igual a 75 000 UFV (US\$ 17 085,75)
Pequeña empresa	Entre 10 y 19 trabajadores	Entre 150 001 y 1 500 000 UFV (US\$ 34 171,7 y 341 715)	Entre 600 001 y 3 000 000 UFV (US\$ 136 686,22 y 683 430)	Entre 75 001 y 750 000 UFV (US\$ 17 085,97 y 170 857,50)
Mediana empresa	Entre 20 y 49 trabajadores	Entre 1 500 001 y 6 000 000 UFV (US\$ 341 715,22 y 1 366 860)	Entre 3 000 001 y 12 000 000 UFV (US\$ 683 430,22 y 2 733 720)	Entre 750 001 y 7 500 000 UFV (US\$ 170 857,72 y 1 708 575)
Gran empresa	Más de 50 trabajadores	Mayor o igual a 6 000 001 UFV (US\$ 1 366 860,22)	Mayor igual a 12 000 001 UFV (US\$ 2 733 720,22)	Mayor a 7 500 001 UFV (US\$ 1 708 y 575,22)

Fuente: Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, resolución ministerial 200/2009 de fecha 12/10/2009.* For El Salvador, 1993.

^a UFV= Unidad de Fomento a la Vivienda. 1 UFV, promedio marzo 2011, es equivalente a 1,58813 bolivianos (Bs), equivalente a 0,22781 dólares (US\$).

Modalidad de Análisis de Empresas con datos de la aduana



Fuente: Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones (Bases de datos para identificar y caracterizar a las PyMEs, exportadoras bolivianas).

4.3.3. El Rol de la Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en la Generación de Empleo y en la Economía y sus Características Principales.

La participación de la MyPEs en la economía de Bolivia, juega un papel muy importante. Aun tomando en cuenta las limitaciones que impone la ausencia de una definición única y clara de criterios sobre la MyPEs, en las diferentes investigaciones coincide que la MyPEs representa aproximadamente el 85 % de número total de las unidades económicas existentes en el país, y que proporciona empleo a más o menos 1.667.921 personas mostrando su gran importancia social.⁶²

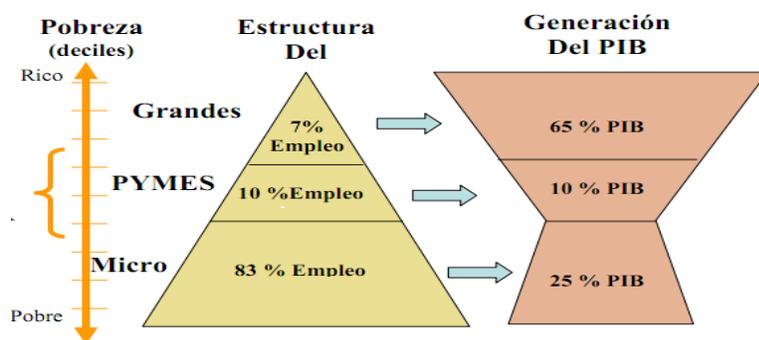
⁶² Lazarra, H. Empleo e ingresos en diez años de Reforma Estructurales. En Informe social Bolivia, N 2. La Paz: CEDLA - ILDIS 1995.

4.3.4. Aportes al PIB de las Micros, Pequeñas Empresas y Medianas Empresas.

La micro, pequeña y mediana empresa tienen un aporte a la formación del PIB que es difícil de precisar, y las cifras disponibles muestran un amplio rango de valores. Sin embargo el aporte al PIB calculado en aproximadamente un 32 % es inferior a la contribución que realiza en la generación de empleo urbano, que es algo más al 85%.

Las MyPEs en Bolivia aportan algo más de 28% del PIB, las características de rezago tecnológico y organizativo en las MyPEs probablemente sean la razón de los bajos niveles de productividad, aspecto que podría explicar su bajo aporte al PIB respecto a su proporción numérica de número de establecimientos económicos. En lo que respecta a las MyPEs su aportación al PIB es algo más del 3%, como muestra en cuadro siguiente:

Aportes al PIB y Empleo por Estratos Empresariales (en miles de bolivianos).



Fuente: Delgado. Hugo 2001.⁶³

⁶³ Estimaciones del Aporte de la Micro y pequeña empresa a la economía Nacional. Ministerio de Trabajo y Micro Empresa. Tomando del documento, "Competencia en el Mercado Interno: Fortalecimiento PyMEs, Estado de Situación" de Sandra Nisttahusz, en Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad.

Estructura del empleo y su participación en el PIB.⁶⁴

TAMAÑO EMPRESA (EMPLEADOS)	PIB BS.	PIB %	EMPLEO		PARTICIPACION %		PARTICIPACION % EMPLEO TOTAL
			URBANO	RURAL	URBANA	RURAL	
Micro (1-9)	12.404.498	25.52	1.411.970	1.571.533	72.58	95.60	83.12
Pequeña (10-19)	1.330.717	2.74	147.377	147.277	7.57	4.74	4.74
Mediana (20-49)	1.630.215	3.35	108.674	108.674	5.59	3.43	3.43
Grande (50 más)	31.759.937	65.34	277.436	277.436	14.26	2.13	8.71
Ajuste por inflación	1.479.264	4.04					
TOTAL	48.604.631	100	1.945.358	1.945.358	100	100	100

Fuente: Sousa, Alarcón y Dorado (2009)

4.3.5. Aporte al Empleo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

La estructura del sector de los establecimientos por ramas de actividad, predomina el comercio, seguido por los servicios y finalmente la manufactura, y según Larrazabal y Montaña, el sector de la manufactura habría reducido su participación en 25%, esto probablemente debido a que la situación económica en los últimos años favoreció más a las actividades comerciales y de servicios, respecto de las actividades de transformación.

Las micros empresas urbanas en Bolivia son responsables de la generación de aproximadamente un 83 % del empleo total en el país. En lo que respecta a las grandes el 9 %, las pequeñas empresas cerca del 5 % y finalmente las medianas algo más del 3 % del empleo. La MyPEs proporciona empleo a más o menos 1.667.921 personas.

⁶⁴ CESLA, La Micro y Pequeñas, Medianas empresas y su Participación en el Desarrollo Social y Crecimiento Económico de América Latina, 2011.

4.4. Características de la organización de las MyPEs.

Según el estudio realizado por H. Larrazabal y G. Montaña, los empresarios de la MyPEs no son profesionales altamente capacitados. En términos generales el nivel de educación del hombre y mujer que trabaja en la MyPEs como propietarios es bajo, apenas un 16 % de la fuerza laboral ha alcanzado niveles técnico y superior en el sistema educativo formal en el rubro de manufactura, y un 25 % en los servicios. La cantidad promedio de años de formación alcanza a 9. años de instrucción en manufacturas; y en servicios, a 10. años (es decir, el ciclo de formación básica y secundaria de 12 años incompleto).

Rama de Actividad	Ninguno	Básico	Intermedio	Medio	Técnico	Superior	Total
Manufactura	1.711	10.583	12.606	29.320	5.230	5.369	64.819
%	3 %	16 %	19 %	45 %	8 %	8 %	100 %
Servicios	2.635	14.084	21.778	58.809	14.231	17.311	126.848
%	2 %	11 %	17 %	45 %	11 %	14 %	100 %

Fuente: Estudio Micro y pequeña Empresa Urbana y Periurbana en Bolivia, H. Larrazabal y G. Montaña con Aguilar & Asociados S. R.L.

Respecto a la valoración que hace el empresario de las MyPEs sobre sus necesidades de capacitación en temas específicos de su actividad, el 40 % en manufactura y el 55 % en servicio declararon no requieren capacitación en tema alguno. De manera similar ocurre con los propietarios de los establecimientos que declaran no requerir capacitación alguna para sus trabajadores (Manufacturas 52 % y 63 % en servicio). Ello muestra la restringida visión que tienen sobre la capacitación como una forma de inversión para mejorar sus actividades económicas y ser más competitivos. Desde otro punto de vista, en el caso de empresas unipersonales o de micro empresas que tienen hasta 4 empleados, la misma dinámica y tiempo en su fuente laboral no les permite capacitarse, ya que si lo hacen en definitiva tendrían que cerrar sus actividades laborales para asistir a programas de capacitación, con las consecuencias pérdidas económicas. En todo caso, e idealmente la capacitación debería ser previa a emprender una empresa.

Características en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA
<ul style="list-style-type: none"> • Carencia de criterio empresarial. • Gerencia no especializada. • Planificación empírica. • Flexibilidad en organización interna. • Propiedad familiar de la empresa. • Relación laboral no formal. • Formalización incompleta. • No existe clara separación entre finanzas de la familia y el negocio. • No existen socios en la empresa. • No llevan contabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Relativo criterio empresarial. • Gerencia especializada. • Planificación especializada. • Organización estable. • La propiedad es unipersonal o de pocos socios. • Relación laboral formal y no formal. • Formalización completa. • Existe clara separación entre finanzas de familia y el negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tienen criterio empresarial. • Gerencia especializada. • Planificación especializada. • Organización estable que supera los 10 años de vida. • La propiedad unipersonal pero también suele ser SRL o S.A. • Relación laboral formal. • Llevan contabilidad. • Tienen auditorías externas. • Existe separación entre las finanzas del negocio y de los socios.

4.4.1. La Responsabilidad Social Empresarial.

La responsabilidad Social empresarial, es un tema aun nuevo tanto en América latina como en Europa y Asia, por lo que no existe una definición universalmente aceptada de este concepto a pesar de que se trata de un tema de creciente importancia en el mundo.

Una de las principales razones por la cuales el responsabilidad social empresarial ha tomado importancia en los últimos años, es porque un comportamiento socialmente responsable puede ser un instrumento diferenciador y de competitividad en el corto y mediano plazo. Sin embargo está comprobado que las empresas socialmente responsables tuvieron mejores beneficios en el largo plazo.

En Bolivia la responsabilidad social empresarial, es un tema nuevo que se centra principalmente en las grandes industrias del país, pero esto no significa que sea ignorada por la micro, pequeña y mediana empresa, puede ser aplicable en cualquier tamaño o tipo empresa.

4.4.1.1. Definición de la Responsabilidad Social Empresarial.

Genera relaciones beneficiosas de largo plazo como un elemento distintivo de la nueva economía solidaria con inclusión social, equidad, complementariedad y reciprocidad; en la que parte de los beneficios de la empresa se destinen a la promoción y ejecución de proyectos productivos para la comunidad de influencia, promoviendo polos de desarrollo con generación de empleos dignos sostenibles en el tiempo.⁶⁵

4.4.1.2. Estrategias de desarrollo para un buen manejo de las PyMEs.

El objetivo de una estrategia es la especialización, para lo cual hay que hacer énfasis en estimular procesos de innovación en las pequeñas y medianas empresas.

ESTRATEGIA	OBJETIVO
Especialización	Avanzar hacia la especialización para lo cual hay que hacer énfasis en estimular proceso de innovación de las pequeñas y medianas empresas.
Complementariedad	Vincular empresas especializadas y no especializadas para favorecer y mejorar estas últimas, elevando así su nivel de competitividad.
Acuerdos territoriales	Avanzar hacia la especialización individual y complementar dicha especialización con compromisos en el marco de acuerdos territoriales y de desarrollo local.
Demandas	Identificar nuevas demandas en un mismo sector segmentando las cadenas de producción y comercialización para identificar nuevos nichos de mercado.
Institucionalidad	Lograr el apoyo de las instituciones públicas y privadas para estimular la creación y el crecimiento de las pequeñas empresas, dentro del marco de especialización y complementariedad.

Fuente: Secretaría Permanente del SELA.

⁶⁵ Ministerio de Producción y Microempresa, revista: Responsabilidad Social Empresarial (RSE) - 2006 pag. 5

En un estudio realizado por el SELA, sobre las políticas e instrumentos para enfrentar el impacto de la crisis sobre las PyMEs, se señala que es indudable que cualquier recomendación de medidas a tomar para apoyar a las PyMEs en la actualidad, debe priorizar directamente el enfrentamiento de los problemas vinculados al crédito y al acceso o la ampliación de mercados, a fortalecer los procesos de innovación y la capacitación del personal.

CAPITULO V:

EL IMPACTO DEL CONVENIO ALBA-TCP ENTRE BOLIVIA Y VENEZUELA EN EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERIODO 2006-2012.

5.1. Financiamiento y apoyo con el fondo especial ALBA-TCP a las Micro y Pequeñas Empresas.

5.1.1. Economía Solidaria ALBA-TCP.

La alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA) es una propuesta de integración que enfatiza la lucha contra la pobreza y la exclusión social, expresando así los interés de los pueblos latinoamericanos, se fundamente en la creación de mecanismos para desarrollar ventajas cooperativas entre las nacional que permitan compensar las asimetrías existentes entre los países del hemisferio. Se basa en la cooperación de fondos compensatorios para corregir las disparidades que colocan en desventajas a los países débiles frente a las primeras potencias.

El Tratado de Comercio de los Pueblos–TCP, busca la integración comercial, la reciprocidad, la cooperación entre las naciones, en la perspectiva de la reducción efectiva de la pobreza, preservación de las comunidades indígenas y el respeto a la naturaleza. El TCP se enmarca dentro de un nuevo modelo económico destinado a mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos, sobre todo de los neos favorecidos económicamente.

Para efectivizar estas aspiraciones, en la Habana-Cuba, los Presidentes Evo Morales en representación de Bolivia, Hugo Chávez a nombre de la República de Venezuela y Fidel Castro en representación de Cuba suscriben el acuerdo para la construcción del ALBA-TCP, iniciando de este modo un proyecto de integración y solidaridad abierto a todos los pueblos de América latina y el mundo.

Ahora bien, habiendo descrito las situación de la Micro y Pequeña Empresa en Bolivia hasta la gestión 2005 y lo ocurrido posteriormente, a través de las investigaciones y análisis que realiza el Ministerio de Micro Empresas y otras instituciones relacionadas a este sector, se logra identificar los problemas por los que atraviesan, y se destaco que uno de los problemas más relevantes era el aspecto de financiamiento.

Para coadyuvar esta situación Bolivia hace una alianza de Cooperación con Venezuela a través del afianzamiento de las relaciones entre ambos países, se puede decir que se tiene un antes y un después al 2006, más allá de la ayuda económica y las decenas de acuerdos que se firmaron entre ambos países, donde estos acuerdos de cooperación bilateral que reforzarán y complementaran la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), a través del desarrollo de proyectos y acuerdos de cooperación binacional. Para el punto **el Gobierno de Venezuela, en el marco del Convenio ALBA-TCP, ha decidido poner en disposición del Gobierno de Bolivia un fondo de 100 millones de dólares “Fondo Especial de Financiamiento ALBA-TCP”**. Este fondo especial está destinado a promover, fomentar e incentivar redes productivas y desarrollo comunal con potencial económico y la promoción de la comercialización en el mercado interno y externo de las organizaciones sociales para lo cual se crea dentro del Ministerio de Producción y Micro Empresa una Unidad Ejecutora que se encuentra dentro del Ministerio.

5.1.2. Situación actual en Bolivia.

La metodología del micro financiamiento no debe considerarse como la panacea, para resolver el problema de la pobreza, pero si como una herramienta para aliviar este fenómeno que cada día se expande tanto en las zonas rurales como en las urbanas de nuestro País. "El crédito concedido a aquellos que nunca habían pedido un préstamo refleja el enorme potencial sin explotar que tiene cada ser humano".

En los últimos diez años el sector de la economía informal ha crecido enormemente, por diversas causas, como por ejemplo el cambio de trabajadores de la economía formal a la informal por desincorporación, reducción de personal entre otras, la incorporación de un mayor número de mano de obra (calificada y no calificada) al sector informal.

Los negocios que se han desarrollado en este sector tienen profundas limitaciones para crecer y ser auto sostenible porque carecen de activos financieros para invertir en capital de trabajo y activos fijos. Esta población no tiene muchas oportunidades de acceder a la Banca Privada debido a sus condiciones socioeconómicas, además de estar desprovista de cualquier garantía real que sirva de fianza para obtener un crédito. En la búsqueda de un mecanismo que permitiera atender a un sector de la población que carece de activos financieros para mantenerse y hacer crecer sus negocios y también cubrir las necesidades básicas del núcleo familiar, se han creado desde aproximadamente dos décadas

metodologías de créditos de montos significativamente bajos a fin de disminuir las barreras a la entrada de las personas de más bajos recursos.

5.2. Aspecto Jurídico.

5.2.1. Programa de proyectos Productivos ALBA-TCP.

El programa está destinado a fomentar aquellos emprendimientos que permitan la generación de oportunidades para el sector de la micro y pequeña empresa, de manera que fortalezcan el mercado interno del país.

Su horizonte de realización se traduce en el desarrollo de capacidad productiva nacional generando infraestructura productiva necesaria en las aéreas urbanas como rurales. Asimismo, el programa busca facilitar que los servicios financieros lleguen a las aéreas y sectores que antes no recibieron apoyo, incluyéndose además el apoyo a través de nuevas tecnologías que fortalezcan los emprendimientos de sectores productivos rurales y urbanos generadores de empleo y producción.

A través de un Fondo Especial de Financiamiento-**FEFI**, el ministerio de Producción y Microempresa administrara bajo tuición de un Comité Binacional, los recursos destinados a los proyectos bajo principios de equidad y responsabilidad social e institucional.

Los proyectos que reciben apoyo pertenecen a los sectores industrial y manufacturero agrícolas y derivado, siendo todos los departamentos y regiones reconocidos para recibir este beneficio. Los fondos se otorgan en calidad de préstamo y su devolución implica amplias facilidades de pago y plazo razonables.

5.2.2. Creación del Fondo Especial de Financiamiento-FEFI**.⁶⁶**

En el marco del acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA -TCP), suscrito entre la República Bolivariana de Venezuela y la República de Bolivia y, en aplicación del Convenio de Cooperación en fecha 17 de mayo de 2006, se crea un Fondo Especial de Financiamiento de hasta cien millones de dólares 00/100 (100.000.000 \$US),

⁶⁶En el marco del acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP), suscrito entre la República Bolivariana de Venezuela y la República de Bolivia y, en aplicación del Convenio de Cooperación en fecha 17 de mayo de 2006.

para el financiamiento de proyectos productivos y de infraestructura asociados a éstos en favor de Bolivia.

Para la implementación de este Convenio del Fondo Especial de Financiamiento, se resuelve mediante, Decreto Supremo 28814 de 26 de julio de 2006, la creación de un Comité Especial. De acuerdo al inciso:

d) del artículo 3 dicho Comité tiene como atribución: “Establecer mecanismos de asistencia técnica, seguimiento y control del financiamiento otorgado, mediante la creación de una Unidad de Apoyo y Seguimiento en el Ministerio de Producción y Microempresa y en el Ministerio de Desarrollo Rural, Agropecuario y Medio Ambiente”.

El mismo Decreto Supremo autoriza al Gobierno Boliviano la apertura de libretas en el Tesoro General de la Nación dentro de la cuenta Única del Tesoro-CUT, a nombre de los Ministerios antes mencionados para la incorporación y manejo de los recursos de pre inversión a ser desembolsados por BANDES BOLIVIA S.A., estableciendo además que los Ministerios designados quedan “facultados para incorporar en sus presupuestos institucionales, los recursos necesarios para cada gestión fiscal”.

El artículo 11 del Reglamento de Funcionamiento del Fondo Especial de Financiamiento, establece entre las funciones de las Unidades Técnicas de los Ministerios las siguientes:

- Promover y difundir las actividades del Convenio y los proyectos. Elaborar expedientes de cada proyecto.
- Realizar evaluaciones técnicas de cada proyecto. Realizar seguimiento y monitoreo de cada proyecto.

5.2.3. Programa ALBA-TCP objetivo.

Promover e incrementar la disponibilidad de producción para su comercialización en el mercado interno y externo, así como facilitar el financiamiento de los sectores productivos sociales priorizados en el marco del Plan Nacional de Desarrollo.

5.2.3.1. Objetivos Específicos:

- Contribuir al desarrollo de la capacidad productiva nacional, generando la infraestructura productiva necesaria en el área rural y urbana.
- Facilitar la expansión de la cobertura de los servicios financieros en las áreas priorizadas por el PND.
- Apoyar nuevas tecnologías y emprendimientos de sectores productivos en áreas urbanas y rurales del país generadoras de empleo y producción.

5.2.4. Programa ALBA-TCP, Misión, Visión y Metas.

Misión.

La misión del programa es: “fomentar emprendimientos productivos asociativos de micro y pequeños productores que permitan fortalecer la infraestructura productiva con impacto regional, socio-económico y cultural generando oportunidades para los sectores más empobrecidos de la población boliviana”.

Visión.

Construir una Bolivia Digna Soberana productiva y Democrática para vivir bien, con desarrollo basado en redes productivas articuladas y respaldadas por una sólida infraestructura productiva.

Metas.

- A través de la implementación de los proyectos ALBA-TCP generar empleo, ingresos, mejores condiciones de vida en los sectores más necesitados y que no tienen acceso al crédito.
- Mejora en los niveles de tecnificación, de transformación de materias primas, de generación de empleo y de ingresos, a través del financiamiento de plantas productivas en rubros de madera, leche, cuero, textiles, alimentos y turismo.
- Establecer sistemas productivos asociativos bajo principios de solidaridad y responsabilidad mancomunada sobre la propiedad, la producción y la gestión administrativa de los proyectos.

5.2.5. Vice-Ministerio de la Micro y Pequeña Empresa y el programa ALBA-TCP.⁶⁷

Mediante Resolución Ministerial N° 363 del 02 de diciembre de 2009, en su parte resolutive, la Ministra de Producción y Microempresa, delega al Viceministro de la Micro y Pequeña Empresa, el control del Programa ALBA – TCP, en el marco de las competencias determinadas en el Convenio marco, el D.S. 28814, el Reglamento para el Funcionamiento del Fondo Especial de Financiamiento y el Manual de Procedimientos Operativos.

Es a partir de la R. M. N° 363 que el Viceministerio de la Micro y Pequeña Empresa viene encarando el seguimiento y monitoreo de los Proyectos de Alto Impacto y de los Proyectos Unipersonales y Asociativos, fortaleciendo el proceso de apoyo al sector productivo con proyectos aprobados por el Comité Binacional desde la gestión 2006, considerando que se cuenta con microempresas con maquinaria y capital que requieren consolidar su crecimiento. Pese a que en anteriores gestiones no se tuvo cuidado y cumplimiento en los procesos de evaluación para otorgar los créditos. La actual gestión del VMMPE está empeñada en regularizar la documentación de respaldo de los créditos otorgados a microempresas para su posterior recuperación que redunde en beneficiar a nuevas microempresas como un fondo rotativo.

La ejecución de los recursos estará dirigida hacia actividades de los pequeños productores, así como a las de mayor impacto económico, político y social, en las siguientes líneas de financiamiento:

- Apoyo a la gestión productiva.
- Pre inversión.
- Línea de Desarrollo Empresarial.
- Línea de Apoyo a la Producción Asociativa.
- Línea de Apoyo al Biocomercio.

⁶⁷Resolución Ministerial N° 363 del 02 de diciembre de 2009, en su parte resolutive, la Ministra de Producción y Microempresa, delega al Viceministro de la Micro y Pequeña Empresa, el control del Programa ALBA-TCP, en el marco de las competencias determinadas en el Convenio marco, el D.S. 28814.

Los ejes donde se priorizan estas actividades están enmarcadas los siguientes rubros:

- Textiles
- Alimentos
- Madera
- Cuero
- Comercio
- Metal mecánica
- Artesanía
- Cerámica

Para la implementación de este programa se logro consensuar entre cuatro ministerios: Producción y Micro empresa, Planificación del Desarrollo, Desarrollo Rural y Agropecuario y Medio Ambiente y Agua.

Esta Unidad cuenta con un Reglamento Operativo así como el Manual de Organización y Funciones.

En una **primera etapa** el programa estuvo a cargo de un equipo mínimo de cuatro oficiales y un coordinador.

En la **segunda etapa** el programa ya se incrementa y se logran crear tres aéreas importantes:

- El área de preparación de proyectos.
- Asistencia y Asesoría Técnica.
- Seguimiento y Monitoreo.

5.2.6. Reglamento y Políticas de Financiamiento.

El reglamento de políticas de Financiamiento Contiene:

- Política de financiamiento.
- Objetivos generales.
- Objetivos específicos.
- Marco normativo.

- Criterios de elegibilidad.
- Grupo meta que puede acceder.
- Evaluación económica y financiera.
- Evaluación técnica.
- Evaluación social.
- Documentación legal requerida-
- Destino del crédito.
- Aporte propio.
- Condiciones del financiamiento.

Este reglamento es un reglamento operativo, es el documento inicial y el más importante que rige las operaciones del programa.

5.2.7. El Manual de Procedimiento de Financiamiento del Programa.

El manual de financiamiento contiene:

- Introducción.
- Objetivos.
- Información y difusión en zonas potenciales de otorgación de financiamiento.
- Promoción y organización.
- Recepción de solicitudes de financiamiento.
- Pre evaluación y evaluación de solicitudes y análisis.
- Toma de decisiones.
- Comunicación de resolución del Comité de Financiamiento.
- Elaboración de contratos y recepción o registro de garantías.
- Registro de datos en el sistema.
- Preparación de documentos para desembolsos.
- Archivo y apertura de files.
- Supervisión y seguimiento.
- Recuperación de financiamientos morosos.
- Cobranzas vía de realización de prendas en el poder del ALBA-TCP.
- Cobranzas vía judicial.

- Prorrogas.
- Reprogramaciones.

El Manual Operativo del programa es el instrumento aglutina varias áreas y es el más consultado de esta unidad, comprende varios capítulos y secciones que fueron el soporte de las actividades diarias del programa. Este documento fue aprobado mediante Resolución Ministerial N° 009 de fecha 19/01/2007.

Los documentos de referencia se enmarcan en los lineamientos políticos establecidos en el convenio marco del acuerdo de la aplicación del ALBA-TCP.

5.3. Unidades Productivas y el Micro Financiamiento.

Conforme a la metodología, toca analizar y centrarnos en las Unidades Productivas.

Sobre micro financiamiento son aún muy carentes por las expectativas de sustentabilidad que pueden tener las distintas metodologías que caracterizan a este tipo de financiamiento. Las experiencias que han habido en distintos departamentos como por ejemplo: Santa Cruz, La Paz, Cochabamba, Potosí, Sucre, Oruro, Tarija, entre otros, donde se ha atendido a un porcentaje de la población, que es excluida de los servicios financieros de la banca tradicional, por su condición de pobreza, han revelado que es posible prestar recursos financieros a este sector de la población y recuperar los recursos, estas experiencias se caracterizan por tener tasas de morosidad significativamente bajas.

Ante la complejidad de este fenómeno social, surge la duda de la capacidad que pueden tener estas personas de administrar estos pequeños créditos, ya la vez emprender negocios que les permita cubrir al menos las necesidades básicas, como la alimentación, vivienda, educación.

Un micro financiamiento consiste en prestar recursos a montos relativamente bajos, a un precio generalmente menor al precio de mercado, es decir, a una tasa de interés menor a la tasa de interés comercial y con vencimientos a mediano plazo, en su mayoría menor a diez años. Algunas de las características de Micro financiamiento son:

El financiamiento se otorga a unidades productivas (nuevos y de ampliación) y se le da prioridad a nuevos proyectos y de ampliación, por supuesto de acuerdo a la política de la entidad que ofrece el crédito.

Clasificación Montos de Crédito.

MONTOS DE CRÉDITO EN \$US			PLAZO EN AÑOS	INTERÉS ANUAL
1,00	a	2.000,00	4	4%
2.001,00	a	5.000,00	7	4%
5.001,00	a	15.000,00	12	4%
15.001,00	a	Adelante	13	4%

Fuente: En el marco del acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP), suscrito entre la República Bolivariana de Venezuela y la República de Bolivia y, en aplicación del Convenio de Cooperación en fecha 17 de mayo de 2006.

Proyectos de 1 a 2.000,00 \$US, se considera dentro el plazo de 4 años, vale decir que se contempla 1 año muerto y/o de gracia y tres años de amortización.

Proyectos nuevos, se encuentran dentro del plazo de 4 años máximo, en el que se incluye 1 año muerto, vale decir que en el 1 primer año no cancelaran intereses ni capital y a partir del año 2 empiezan a amortizar la deuda.

Proyectos de Ampliación, se encuentran dentro el plazo máximo de 4 años, en el que se incluye 1 año muerto, vale decir que en el año 1 no cancela intereses ni capital y a partir del año 2 empiezan a amortizar la deuda.

Proyectos de 2.001,00 a 5.000,00 \$US, se considera dentro el plazo de 7 años máximo, clasificados en dos tipos:

- Proyectos nuevos, se encuentran dentro del plazo de 7 años máximo, en el que se incluye 2 años muertos, vale decir que en los 2 primeros años no cancelaran intereses ni capital y a partir del año 3 empiezan a amortizar la deuda.

- Proyectos de Ampliación, se encuentran dentro el plazo máximo de 5 años, en el que se incluye 1 año muerto, vale decir que en el año 1 no cancela intereses ni capital y a partir del año 2 empiezan a amortizar la deuda.

Proyectos de 5.001,00 a 15.000,00 \$US, se consideran dentro el plazo 12 años máximo, clasificados en dos tipos:

- Proyectos nuevos, se encuentran dentro del plazo de 12 años máximo, en el que se incluye 2 años muertos, vale decir que en los 2 primeros años no cancelaran intereses ni capital y a partir del año 3 empiezan a amortizar la deuda.
- Proyectos de Ampliación, se encuentran dentro el plazo máximo de 11 años, en el que se incluye 1 año muerto, vale decir que en el año 1 no cancela intereses ni capital y a partir del año 2 empiezan a amortizar la deuda.

Para los tipos de proyectos hasta un máximo de 15.000,00 \$US, el tipo de garantía se pone a consideración que sea prendaria.

Proyectos de 15.000,00 \$US adelante se considera como casos especiales, y están dentro el plazo de 13 años máximo, en el que se incluye 2 años de periodo muerto y 1 año de gracia, o sea que a partir del año 4 se empieza la amortización de la deuda; para este tipo de proyectos, considerados especiales, el tipo de garantía será de compromiso de los beneficiarios como parte de una asociación para no perder la característica social de préstamos.

5.3.1. Del respaldo y de las garantías del crédito.

La tasa de interés es de 4% anual generalmente más bajo al que ofrece la banca privada, lo que permite incrementar los riesgos.

Facilitar el acceso al financiamiento para el desarrollo, ejecución y operación de proyectos productivos y de infraestructura asociados a estos, ubicados en el área urbana y rural de nuestro País, previa certificación por el Comité Especial Binacional, de acuerdo al convenio ALBA-TCP, del Fondo Especial de Financiamiento, que demuestren una seguridad de pago razonable.

En este sentido se presenta el criterio de elegibilidad y evaluación y las condiciones generales de financiamiento y los procedimientos para solicitar créditos.

5.3.2. Criterios de Elegibilidad de acceso al crédito.

Conforme al convenio ALBA-TCP del Fondo Especial de Financiamiento, el Comité Especial Binacional está autorizado para aprobar los proyectos sujetos de préstamos, del área urbano y rural, que operen dentro nuestro País. Cualquier proyecto, sin importar el tamaño de la comunidad ni el costo del proyecto, enmarcados dentro de los siguientes rubros: madera, textiles, cuero, alimentos, turismo comunitario y otros que tuvieran autorización expresa, puede ser candidato para recibir el financiamiento y otras formas de apoyo del ALBA, si reúne los tres criterios de elegibilidad siguientes:

1. El proyecto debe estar ubicado en el área urbana y/o rural de nuestro País.
2. Debe remediar un problema de falta de crecimiento o iniciativa para micro, mediano y grandes emprendedores con proyectos productivos y de infraestructura asociada a estos.
3. Debe ser certificado y aprobado por las instancias correspondientes.

Los costos de capital admisibles pueden incluir la adquisición de terreno y edificios, preparación y desarrollo del sitio, diseño, construcción, rehabilitación y mejoramiento de instalaciones, así como la compra de maquinaria, equipos necesarios y capital de operaciones.

5.4. Requisitos para la obtención del Crédito.

Para las Unidades Económicas Unipersonales:

- Solicitud de crédito.
- Aval de la Organización.
- Fotocopia del Carnet de Identidad.
- Certificado de Inscripción a Padrón Nacional de Contribuyente (NIT)
- Matrícula de comercio emitida por FUNDAEMPRESA.
- Fotocopia de luz / agua.
- Perfil.
- Informe Técnico del Perfil.

Para las Unidades Económicas Asociativas:

- Solicitud de crédito.
- Aval de la Organización.
- Fotocopia del Carnet de Identidad del representante legal.
- Personería Jurídica.
- Poder notariado a representantes legales.
- Certificado de Inscripción a Padrón Nacional de Contribuyente (NIT)
- Matrícula de comercio emitida por FUNDAEMPRESA.
- Perfil.
- Informe Técnico del Perfil.
- Los procedimientos propuestos de adquisición y contratación son equitativos, razonables, competitivos y transparentes.

5.4.1. De los beneficiarios del crédito.

Los beneficiarios, acreditados y garantes del proyecto demuestran que tienen la capacidad técnica, administrativa y financiera para desempeñar sus obligaciones respectivas.

Los beneficiarios, acreditados o garantes del proyecto tienen la autoridad legal para fijar y aumentar las tarifas y cuotas de los usuarios.

Esta iniciativa surge tras haber logrado una evaluación técnica a las unidades productivas de los fondos del Programa ALBA-TCP, por un monto de \$US 10.536.273,27 (Diez millones quinientos treinta y seis mil doscientos setenta y tres con 27/100 dólares americanos), el cual está siendo destinado en parte a apoyar a los siguientes rubros y con montos por rubro a nivel Nacional:

Nº	RUBRO	TOTAL DESEMBOLSADO
1	TEXTIL	2.689.012,00
2	MADERA	1.735.955,72
3	ALIMENTOS	2.066.994,51
4	CUERO	307.291,00
5	ARTESANIA	76.469,00
6	CERAMICA	50.365,00
7	JOYERIA	8.829,00
8	PLATERIA	54.365,00
9	METAL MECANICA	162.260,00
10	COMERCIO	3.384.732,04
TOTAL GENERAL		10.536.273,27

Fuente: Programa ALBA -TCP

5.4.2. Proceso para la otorgación del crédito.

El programa de crédito para micro y pequeñas empresas se promueve por parte del la Ministra de Producción y Microempresa, y a partir del 02 de diciembre de 2009 delega al Viceministro de la Micro y Pequeña Empresa, el control del programa ALBA-TCP, oportunidad para micros y pequeñas unidades productivas, cofinanciado por el ALBA-TCP de Financiamiento.

Se deben analizar con profundidad dos aspectos:

Primero: Es otorgarle en valor estratégico al ALBA–TCP, como una forma trascendente de colaboración, financiando actividades que puedan tener impacto sobre el nivel de empleo que tiendan a contener los crecientes niveles de pobreza y marginación.

Segundo: Lograr generar un sistema de evaluación que permita seleccionar proyectos viables y que tengan capacidad para generar los recursos necesarios para desarrollar un negocio y cumplir con el servicio de su deuda.

El proceso de crédito tiene los siguientes propósitos:

- Evaluación de las capacidades del beneficiario y sus posibilidades de desarrollo.
- Fortalecimiento de las capacidades de gestión según el diagnóstico realizado a través de programas de capacitación (coordinación con instituciones).
- Armado de la información económico-financiera en el lugar de trabajo.
- Evaluación de la capacidad de pago.
- Coordinación de garantías entre la institución financiera y las garantías que pueda ofrecer el beneficiario.
- Evaluación del impacto social del proyecto.
- Seguimiento y evaluación a unidades productivas con visitas periódicas.

6. CAPITULO VI

ANALISIS DE LOS RESULTADOS DEL CONVENIO ALBA-TCP ENTRE BOLIVIA Y VENEZUELA EN EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERIODO 2006-2012.

6.1. Análisis y diagnostico económico a nivel nacional.

En el marco del convenio del programa ALBA-TCP, el presupuesto asignado a proyectos productivos en Bolivia ha obtenido el siguiente impacto:

En la primera fase se ha beneficiado a 639 proyectos aprobados por el Comité Binacional, Bolivia-Venezuela, que beneficiaron de forma directa a 399 familias y de forma indirecta más de 2,000 familias (entre proveedores de materias primas, maquinarias y otros).⁶⁸

Desde el mes de julio de 2006 al mes de mayo de 2007, el Comité Binacional aprobó 639 proyectos. Conforme a antecedentes se tiene un total de \$us. 15.073.761,00, de monto comprometido para los créditos a nivel nacional y un total desembolsado al 2009 de \$us.10.536.273.27.

PROYECTOS APROBADOS	PROYECTOS EJECUTADOS	PROYECTOS EN EJECUCION	PROYECTOS NO EJECUTADOS	MONTO COMPROMETIDO \$us
639	407	131	101	15.073.761,00

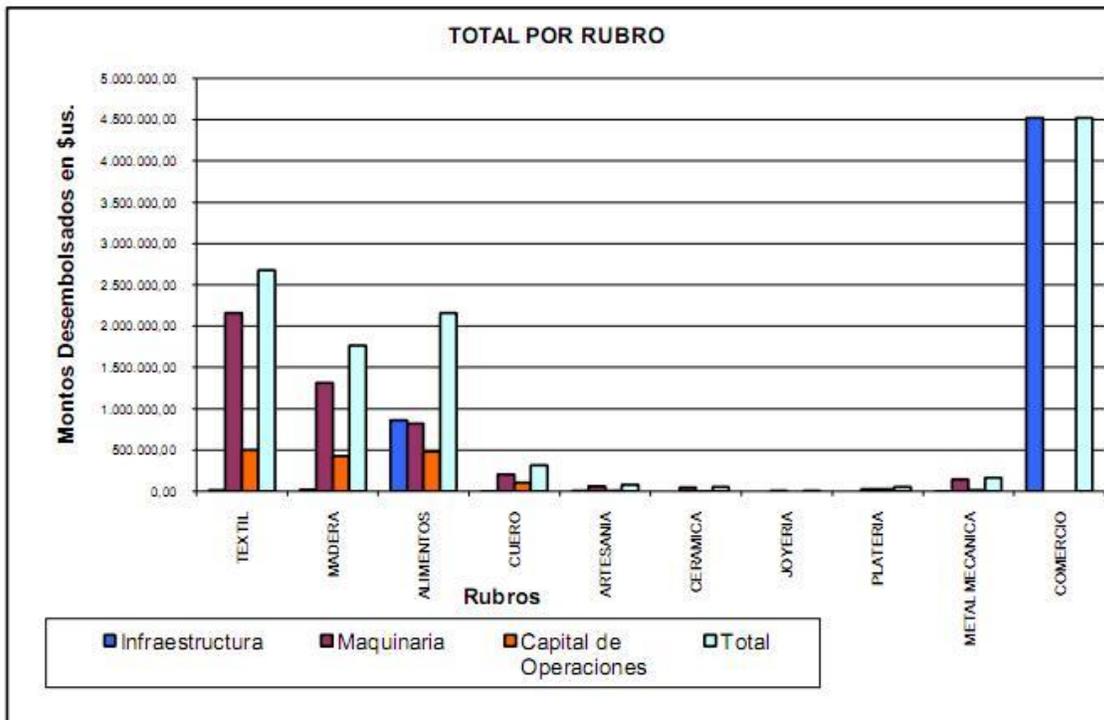
El programa ha logrado a la fecha que, 407 proyectos se ejecuten con carpetas cerradas y desembolsados al 100%, 131 aún se encuentran en ejecución y 101 proyectos que se encuentran como no ejecutados.⁶⁹

⁶⁸ Informe de situación actual de proyectos del programa ALBA-TCP, al 30 de noviembre del 2009, expresado en dólares americanos, Pág. 18.

⁶⁹ Ibídem pág. 21

El destino de estos créditos, es fomentar y potenciar el sector de la Micro y Pequeña Empresa en Bolivia, en los rubros de: madera, textil, alimentos, cuero, artesanía, cerámica, joyería, platería, metal mecánica, y comercio.

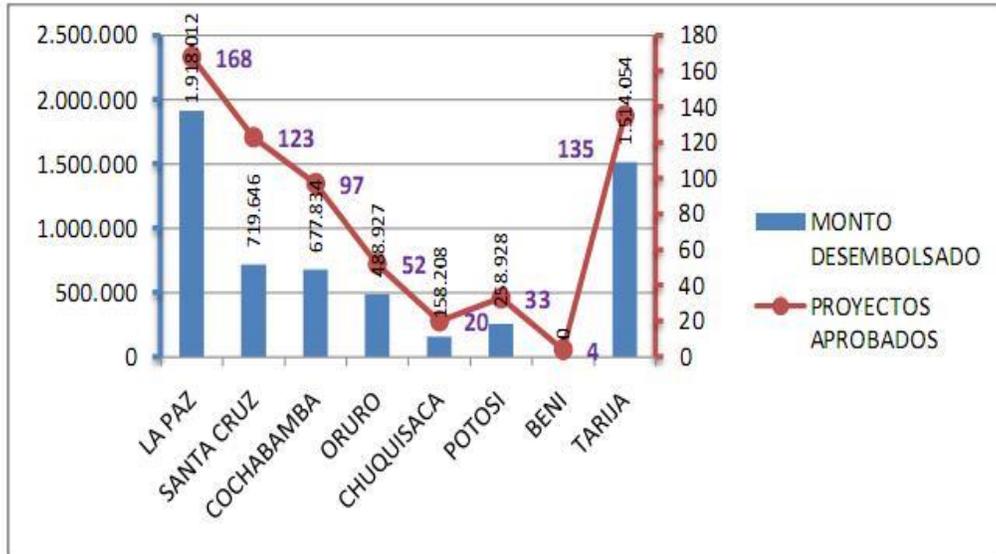
6.2. Montos desembolsados por rubro a nivel nacional



Fuente: Proyectos del Programa ALBA –TCP, 30 de Noviembre de 2009.

6.3. Montos desembolsados por departamentos.

**Flujo de Desembolsos y proyectos aprobados
Bandes Bolivia S.A. - F.F.P.Prodem S.A.
Programa ALBA-TCP**



Fuente: Proyectos del Programa ALBA –TCP, 30 de Noviembre de 2009.

Como se puede ver en el gráfico anterior, el departamento de Tarija está en segundo lugar con respecto a proyectos aprobados y beneficiados con el crédito, llegando a un total de 135 Unidades productivas, a comparación de los otros departamentos, asimismo se ve que también que se encuentra en segundo lugar con respecto a los desembolsos realizados.

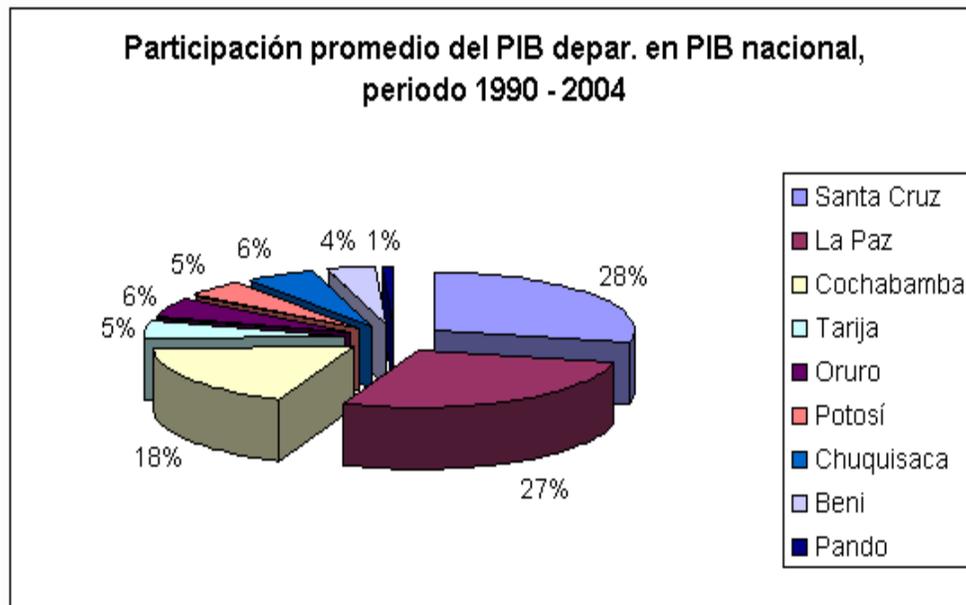
Habiendo descrito los proyectos aprobados para todos los departamentos y los desembolsos que se realizaron para los diferentes proyectos a los cuales denominamos Unidades Productivas, y conforme a la metodología “Estudio de Caso” se llegó a analizar solo 1 departamento:

6.4. Departamento de Tarija.

6.4.1. Aporte al Producto Interno Bruto (PIB) del departamento de Tarija.

El departamento de Tarija cuenta con una superficie de total de 37.623 Km², una población total de 291,407 habitantes, situada en la zona de los Valles bajos del Sur de Bolivia, limita al Norte con el Departamento del Chuquisaca, al este con el Departamento de Potosí, al oeste con el vecino país de Paraguay, al sur con la República Argentina.

Las cifras de informe que hacen diversos estudios económicos, indican que Tarija aporta al Producto Interno Bruto (PIB) nacional con el 5% (ver grafico).



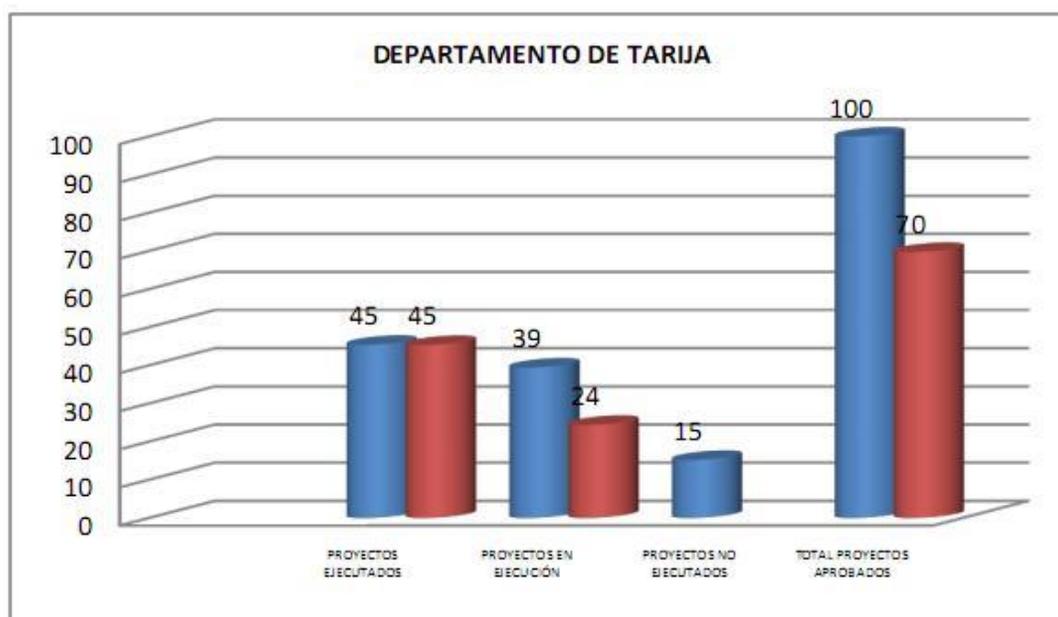
Fuente: INE (Estadísticas por Departamentos 2007)

6.4.2. Crédito en el Departamento de Tarija hasta el 2012.

Departamento de Tarija	Nº	Presupuesto Asignado	%	Presupuestos desembolsados	Monto desembolsado en %	Saldo	%
Proyectos Ejecutados	70	982.284,00	45	981.184,00	45	1.100,00	0
Proyectos en Ejecución	45	853.262,00	39	527.859,72	24	325.402,28	15
Proyectos No Ejecutados	20	328.806,00	15			328.806,00	15
Total Proyectos aprobados	135	2.164.352	100	1.509.044	70	655.308	30

Fuente: Montos Comprometidos por el Comité Especial Binacional y cheques desembolsados para de cada unidad Productivas desde gestión 2006-2012.

Montos desembolsados para el Departamento de Tarija



Fuente: Montos Comprometidos por el Comité Especial Binacional y cheques desembolsados para de cada unidad Productivas desde gestión 2006-2012.

La situación actual de crédito en el Departamento de Tarija existe:

70, Unidades productivas debidamente ejecutadas con desembolsos al 100 %.

45, Unidades productivas que se encuentran aún en ejecución, con un 62.50 %

20, Unidades productivas que no fueron ejecutadas, esto debido por distintas razones: por la falta de la presentación completa de la documentación requerida, para el desembolso de crédito tanto para infraestructura, maquinaria y capital de operaciones.

Haciendo un análisis de lo anterior mencionado se tiene un 70 % del total de crédito desembolsado, y un 30 % faltante por desembolsar, para el departamento de Tarija.

6.4.3. Proyectos identificados por rubros en el Departamento de Tarija.

DESCRIPCIÓN POR RUBROS	CANTIDAD DE PROYECTOS
TEXTIL	38
ARTESANIA	01
CERAMICA	02
CUERO	05
ALIMENTOS	26
MADERA	52
METALMECANICA	11
TOTAL	135

Fuente: Datos de las carpetas de cada unidad Productiva desde gestión 2006 -2012.

Los rubros considerados para el departamento de Tarija son: 38 proyectos aprobados en el área textil, 1 proyectos en artesanía, 2 proyectos cerámica, 5 Proyectos en cuero, 26 proyectos en alimentos, 52 proyectos en madera y 11 proyectos aprobados en el área de metalmecánica.

Descripción de los desembolsos realizados para las diferentes categorías:

Unidad Productiva	TARIJA			
	Infra.	Maq.	Cap. Op.	TOTAL
38	0,00	413.053,00	71.021,00	484.074,00
52	11.658,72	531.723,00	91.670,00	635.051,72
27	154.604,94	200.277,00	13.156,00	368.037,94
5	0,00	26.860,00	7.956,00	34.816,00
1	1.890,00	10.529,00	2.000,00	14.419,00
2	0,00	0,00	0,00	0,00
0	0,00	0,00	0,00	0,00
0	0,00	0,00	0,00	0,00
11	1.440,00	122.505,00	8.315,00	132.260,00
0	0,00	0,00	0,00	0,00
135	169.593,66	1.304.947,00	194.118,00	1.668.658,66

Fuente: Datos obtenidos, cheques desembolsados para de cada unidad Productivas desde gestión 2006 -2012.

6.5. Análisis de resultados, conforme a la Metodología planteada.

Para esta etapa de análisis solo se tomarán los grupos de las Unidades productivas que están en ejecución (44) y ejecutados (71), los mismos que hacen un total 115, unidades productivas.

Se trabajara todo a lo referente a la política económica de financiamiento del convenio ALBA-TCP, es decir:

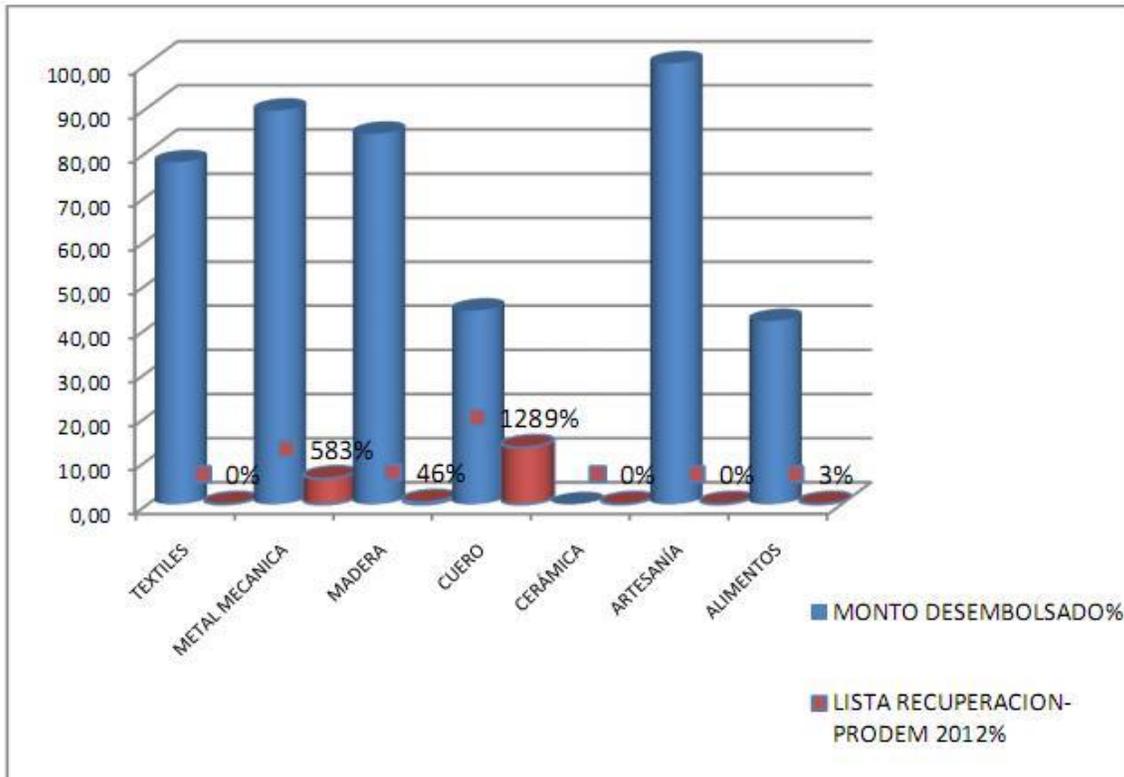
- Monto Aprobado para cada Unidad productiva.
- Desembolsos realizados a las Unidades Productivas.
- Crédito recuperado, conforme a la Cartera de Crédito de BANDES BOLIVIA S.A. facilitada por el FONDO FINANCIERO PRIVADO PRODEM S.A. 2012.

El propósito es analizar de cuanto se pudo recuperar con respecto al préstamo otorgado en el transcurso de las gestiones del 2006 al 2012.

N	RUBRO	MONTO APROBADO	%	MONTO DESEMBOLSADOS	%	SALDO POR DESEMBOLSAR	%	MONTO RECUPERACION BANDES-PRODEM	%
1	TEXTILES	624.135,00	100,00	484.074,00	77,56	140.061,00	22,44	0,00	0,00
2	METAL MECANICA	148.140,00	100,00	132.260,00	89,28	15.880,00	10,72	7.419,00	5,83
3	MADERA	749742	100,00	630041,72	84,03	119700,28	15,97	2874	0,46
4	CUERO	79254	100,00	34816	43,93	44438	56,07	4052	12,89
5	CERÁMICA	35000	100,00	0	0,00	35000	100,0	0	0,00
6	ARTESANÍA	14419	100,00	14419	100,00	0	0,00	0	0,00
7	ALIMENTOS	513662	100,00	213433	41,55	300229	58,45	55	0,03
TOTAL				1.509.043,72		655.308,28		14.400,00	0,95

Fuente: Datos Comité Especial Binacional, cheques desembolsados y Cartera de Crédito BANDES Bolivia al 2012, para cada unidad productivas.

Porcentaje del monto desembolsado y recuperado por rubro



Fuente: Datos Comité Especial Binacional, cheques desembolsados y Cartera de Crédito BANDES Bolivia al 2012, para cada unidad productivas.

Para el análisis de este punto se obtuvo los datos conforme a la Cartera de Crédito de BANDES BOLIVIA S.A. facilitada por el FONDO FINANCIERO PRIVADO PRODEM S.A. 2012.

Como se puede apreciar en el gráfico podemos analizar lo siguiente:

Del total desembolsado de 1.509.043.72 \$us (equivalentes al 100%) solo se recuperó 0.95% del préstamo otorgado por el Convenio ALBA-TCP.

- Para el rubro de **Textil** del total desembolsado tuvo una recuperación del crédito un 0.00%.
- Para el rubro de **Metal Mecánica** del total desembolsado se tiene una recuperación del crédito un 5.83 %.
- Para el rubro de **Madera** del total desembolsado se tiene una recuperación del crédito un 0.46 %.

- Para el rubro de **Cuero** del total desembolsado se tiene una recuperación del crédito un 12.89 %.
- Para el rubro de **Cerámica** del total desembolsado se tiene una recuperación del crédito un 0.00 %.
- Para el rubro de **Artesanía** del total desembolsado se tiene una recuperación del crédito un 0.00 %.
- Para el rubro de **Alimentos** del total desembolsado se tiene una recuperación del crédito un 0.03 %.

6.5.1. Análisis de resultados en base a Cuestionario.

Se realizó la encuesta vía telefónica de los proyectos unipersonales y asociativos del Departamento de Tarija del programa ALBA-TCP.

ENCUESTA	TARIJA	%
SE REALIZO LA ENCUESTA	52	46%
NO SE PUDO REALIZAR LA ENCUESTA	63	54%
TOTAL	115	100 %

Fuente: elaboración propia.

Se realizó llamadas vía telefónica a los beneficiarios del departamento de Tarija de un total de 115 de los cuales se pudo hacer la encuesta a 52 Unidades Productivas, y se tiene un 63 Unidades Productivas no se cuenta el número telefónico actualizado.

La encuesta, está enfocada a la demostración del objetivo general y los objetivos específicos, de la respectiva investigación.

El llenado del cuestionario se realizó de manera electrónica con los datos del beneficiario; se realizó la búsqueda de la dirección del beneficiario mediante (<http://maps.google.com.bo>). El utilizar la página se logró identificar la ubicación de la Unidad productiva a través de la utilización de la tecnología.

Así mismo se busco por internet por la página de Funda empresa- Impuestos Internos guía telefónica, para buscar información de dirección oh teléfono actual.

Unidades Productivas:

- Confecciones Daroma de René Loayza Loayza.
- Impresur de Jaime Martinez.
- Carpintería Aparicio de Gregorio Aparicio Cuevas.
- Carpintería Madesur de Juan Flores.
- Wilma Sport de la señora Wilma Condori Colodro.
- Carpintería Jerez de Armando Jerez Irahola.
- Carpintería La Colmenita de Zacarías Cuevas.
- Carpintería CGJ de Leocadio Martínez Barca.
- Coop. Santiago Los Andes, representante Legal es Juan López Jurado.
- Asoc. de Productores Yesera Centro, representante Legal es Orlando Castillo.
- Asoc. de Productores Yesera Norte, representante Legal es Ariel Ríos.
- Asoc. Virgen de la Candelaria “La Angostura”, representante Legal es el señor Nilo Ortega.
- Asoc. Agropecuaria y Pecuaria “San Andrés”, representante Legal es Nilda Musaida Gareca.
- Panadería Shaley de Jorge Luís Rodríguez.
- Carpintería Flores Torrez de Guillermo Flores Torrez.
- Carpintería Zeballos de Eliseo Rengifo Zeballos.
- El Gordito de Miguel Ángel Salinas.
- Pacará de Manuel Velásquez Velásquez.
- Carpintería Leonardo Quiroga de Leonardo Quiroga Gareca.
- Productos Cárnicos Bamby de Marcelo Choque Herbas.
- Confecciones Mafín de Serafín Mamani Ch.
- Luz del Sur de Juan Alanoca Montoya.

Dentro la encuesta se realizo las siguientes preguntas:

N	PREGUNTAS REALIZADAS	SI	NO	TOTAL
1	Recibió capacitación antes oh después del crédito con respecto a la planificación y Organización de su Unidad productiva?	4	48	52
2	Recibió capacitación para el uso de la maquinaria?	15	37	52
3	Cuenta actualmente con capacitación?	5	47	52
4	Cuenta actualmente con mercado?	12	40	52
5	Cuenta actualmente con materia prima?	22	30	52
6	Cuenta actualmente con proveedores?	22	30	52
7	Maneja Registro Económico de contabilidad en su Unidad productiva?	7	45	52
8	Está Pagando su Préstamo?	1	51	52

Beneficios del credito ALBA-TCP

1	Después del crédito aumento sus Utilidades?	28	24	52
2	Usted está pagando su préstamo?	1	51	52

Número de trabajadores

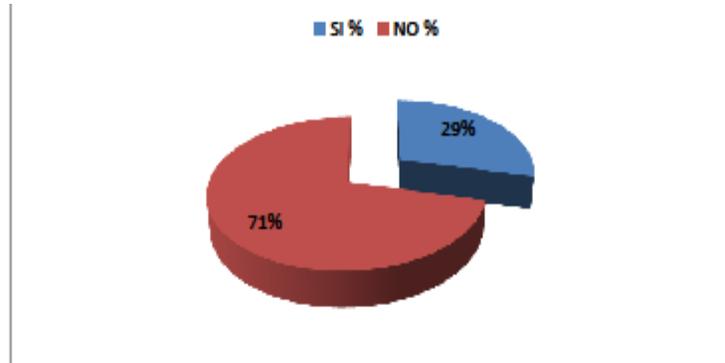
ANTES DEL CREDITO	DESPUES DEL CREDITO
20	41

Recibió capacitación antes oh después del crédito con respecto a la planificación y Organización de su Unidad productiva?



Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de la encuesta.

Recibió capacitación para el uso de la maquinaria?



Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de la encuesta.



Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de la encuesta.

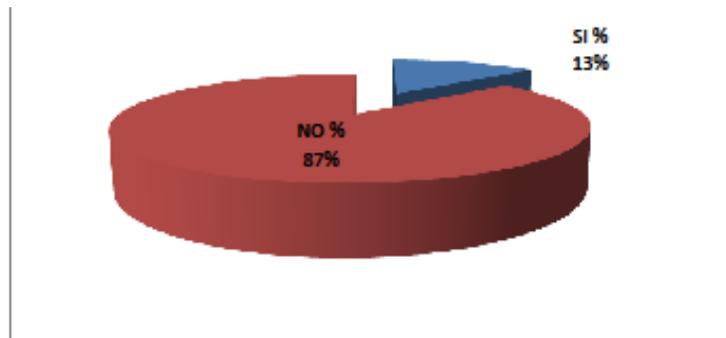
A través de esta pregunta podemos detectar que actualmente las unidades productivas cuentan con:

90 % del total encuestados No recibe oh tienen facilidad para obtener a una capacitación en el rubro que ejercen, ya sea textil, cuero, metal mecánica, madera, alimentos.

77% del total de encuestados no cuenta con un mercado interno, mucho menos un mercado externo.

85% del total de encuestados no cuenta con la facilidad de poder obtener materia prima, para la su producción, ya que mencionan que la materia prima elevó sus costos, y la escases ya de la materia prima se ve últimamente es muy alarmante.

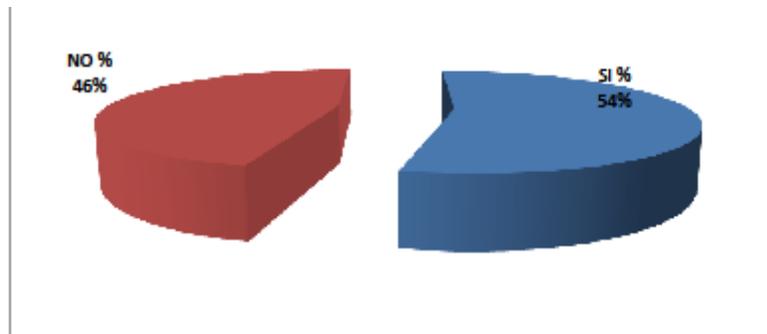
Maneja Registro Económico de contabilidad en su Unidad productiva?



Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de la encuesta.

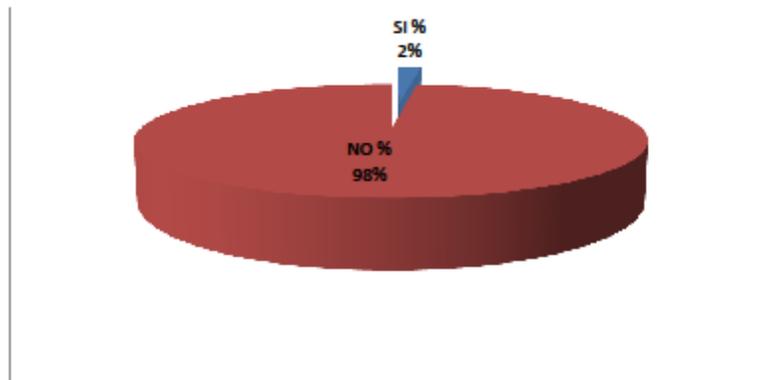
A través de esta pregunta se obtuvo que un 87 % del total encuestado no maneja ningún sistema de registro de contabilidad (ejemplo de ingresos-egresos de su producción- ingreso y egresos de sus utilidades) para su Unidad Productiva.

Después del crédito aumento sus Utilidades?



Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de la encuesta.

Usted está pagando su préstamo?



Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de la encuesta.

De acuerdo a la encuesta realizada, se puede efectivizar que existen muchas falencias y necesidades por las que atraviesan las Unidades productivas actualmente y las razones son las siguientes:

Según el **Préstamo**, nos arrojan datos muy importantes en el cual pudo evidenciar en los gráficos de un total de 52 Unidades Productivas, el 98% no están cumpliendo con el pago de los créditos mismo y conforme la cartera de crédito BANDES S.A. proporcionada por el Fondo Financiero PRODEM S.A. en el año 2012, con la que cuenta el programa ALBA-TCP se puede corroborar lo indicado.

Materia prima: La materia prima es un factor importante ya que toda unidad productiva requiere de esto, para que pueda convertirlo en un producto (bien). Y de acuerdo a los resultados obtenidos un 85% no tiene facilidad de obtener la materia prima, en los diferentes rubros como: cuero, madera, textil, metal mecánica, artesanía, ya que en los últimos tiempos los precios llegaron a aumentar, por tanto muchas Unidades Productivas no saben cómo competir dentro del mercado para ofrecer sus productos a un costo moderado. Asimismo mencionan que en varios de los rubros existen escases de la materia prima.

Mercado interno: Como se vio en el gráfico 77% del total encuestado no cuenta con un mercado interno y esto se vuelve una de las razones por la que no están cumpliendo con el pago, pese a que la Unidad Productiva está en la actualidad en funcionamiento y produciendo.

El Aspecto Social: dentro del aspecto social, en el caso de los textileros, indican que el gobierno no cumplió el compromiso de eliminar la venta de ropa usada y el contrabando que existe.

La Capacitación: Como se puede apreciar con respecto a la primera pregunta 1, se pudo evidenciar que un 94 % no recibió una capacitación con respecto a la planificación y organización para su unidad productiva.

Maquinaria: Se verifica que el 71% de los beneficiarios a los que se dio el seguimiento no recibieron capacitación para el manejo de las maquinarias compradas con el crédito otorgado por el Programa ALBA-TCP.

Capacitación Actual: un 90 % del total de la Unidades productivas encuestados no cuenta actualmente con una capacitación, ya que mencionan que es un costo y además tiempo.

Generación de empleos directos del departamento de Tarija.

DESCRIPCIÓN POR RUBROS	ANTES DEL CRÉDITO	DESPUES DEL CRÉDITO	HOMBRES	MUJERES
TEXTIL	0	15	4	11
ARTESANIA	9	12	6	6
ALIMENTOS	0	33	16	17
MADERA	20	41	32	9

Por tanto el crédito otorgado por el Programa ALBA TCP mediante BANDES BOLIVIA S.A., coadyuvó a la generación de empleos. (Cabe aclarar y conforme los beneficiarios, un porcentaje de los trabajadores son personal eventual).

7. CAPITULO VII

7.1. Conclusiones.

De acuerdo a la teoría de la Integración, la misma está basado en principios de cooperación, solidaridad y complementariedad, por tanto los países forman alianzas con el propósito de intenta atacar los obstáculos que impiden la verdadera integración, como son la pobreza y la exclusión social; el intercambio desigual y las condiciones inequitativas de las relaciones internacionales, el acceso a la información, a la tecnología y al conocimiento; aspira a construir consensos para repensar los acuerdos de integración en función de alcanzar un desarrollo endógeno nacional y regional, como una alternativa al modelo neoliberal, en ese sentido y enfocándonos al tema de investigación el ALBA-TCP tiene el propósito de superar la participación desigual de sus actores, es decir la inserción de Estados y las empresas en el escenario globalizado e internacional, y en ese sentido el ALBA TCP tiene como objetivo:

- Generar y complementar entre los sectores productivos, primando la cooperación a fin de enfrentar causas sociales antes que las económicas.

De acuerdo al trabajo de investigación se pudo evidenciar algunos aspectos Político Socio económico, que se reflejaron en la economía nacional con respecto al Convenio firmado el 17 de mayo de 2006, en el marco del Acuerdo del ALBA-TCP para la instrumentación del “Fondo Especial de Financiamiento”, asimismo algunas falencias dentro la micro y pequeñas empresas.

7.1.1. Con respecto al ALBA-TCP.

El programa político Social, promovido por el ALBA-TCP, En ese sentido, Venezuela y Bolivia han trazado aspectos fundamentales de una política social coordinada y solidaria para sus pueblos.

El ALBA-TCP con respecto al desarrollo económico los países miembros no han podido consolidar ni obtenido resultados positivos.

Dentro de las debilidades del ALBA-TCP:

- las economías no se han relacionado por falta de conocimiento capacitación, que no solo combata la asimetría con planes sociales sino que condicionen cambios estructurales que permitan a los pueblos a aprender a gestionar y desarrollar su entorno, todo ello con el fin de lograr su desarrollo y incrementar sus niveles de conocimiento.
- No se han consolidado nuevas políticas que involucren las nuevas tendencias del desarrollo relacionadas a una economía basada en el conocimiento.
- Falta consolidar la interdependencia real que no solo combata las asimetrías con planes sociales sino que condicione de cambios estructurales que permitan a los pueblos aprehender a gestionar y desarrollar su entorno.

7.2. La economía de las Micro y Pequeñas Empresas.

Las Microempresas en Bolivia aun les faltan, para un mejor desarrollo fortalezas para poder desenvolverse en el mundo globalizado. Las Debilidades de carácter estructural se localizan en los aspectos de: Financiamiento, ámbito tecnológico, capacitación y búsqueda de mercados.

Las MyPEs en Bolivia aportan algo más de 28% del PIB, las características de rezago tecnológico y organizativo en las MyPEs probablemente sean la razón de los bajos niveles de productividad, aspecto que podría explicar su bajo aporte al PIB respecto a su proporción numérica de número de establecimientos económico.

De acuerdo a los resultados de las encuestas de las Unidades Productivas del Departamento de Tarija, se concluye para este aspecto no se tomaron en cuenta varios factores para su desarrollo:

- Planificación, organización y el buen manejo que debería tener toda administración en el control de sus recursos.
- Estas unidades productivas tienen una perspectiva de corto plazo.
- Por otra parte se podría decir que no existió la capacitación necesaria para el desprendimiento y el buen manejo de su Unidad Productiva.

Conforme a la hipótesis planteada en la presente investigación se concluye que:

Según el acuerdo del convenio ALBA-TCP entre Bolivia y Venezuela, una de las metas de este convenio es “Establecer Sistemas productivos bajo los principios de solidaridad sobre la producción y la propiedad y a la vez su responsabilidad”.

Por tanto en el transcurso de la Investigación se denota que las Unidades productivas del Departamento de Tarija llegaron a ignorar muchos aspectos que mejorarían sus expectativas de desarrollo social económico y productivo.

Por tanto el convenio no llevo a cumplir con la meta esperada con respecto a su desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa:

1. En cuanto a el financiamiento del crédito no llevo al desembolso total es decir falta desembolsar un 30.28 %, este dinero era dirigido para Capital de Operaciones, para la compra de materia prima e infraestructura.
2. Un 15 % del total de los proyectos NO fueron EJECUTADOS.
3. La capacitación: es un aspecto importante el cual considero que fue el punto débil de este Convenio, el NO tomar en cuenta una capacitación tanto para la Administración de la Micro y Pequeña Empresa y la capacitación para el uso de la Maquinaria.
4. La falta de manejo de un sistema contable para la administración de los ingresos y egresos que tiene la unidad productiva.
5. Lo que afecto al desarrollo por otra parte:
 - Mercado Interno.
 - Materia Prima.
 - No tener estrategias de venta.
 - Falta de capacitación-especialización

8. Recomendaciones.

El trabajo de investigación tiene por principal objetivo y pretensión servir como prevención para todos aquellos programas o proyectos relacionados al apoyo socio-económico que hacen los gobiernos para las Micro y Pequeñas Empresas. Por tanto se recomienda lo siguiente:

La participación del gobierno se debe centrar en la búsqueda de estrategias sectoriales con respecto a capacitación y asesoramiento de Administración empresarial, en la inserción de la tecnología, apoyo financiero, entre otros, para lograr mejorar el desarrollo de las MyPEs.

Es necesario que los representantes de las MyPEs-Unidades productivas deban conocer sobre Administración Empresarial.

BIBLIOGRAFIA

Timbergen Jan “Hacia una economía mundial”. Edición. Orbis

Francisco Javier Ullan de la Rosa “La Alianza Bolivariana para las Américas- Tratado de Comercio de los Pueblos. Revista Venezolana de Ciencia Política N° 37. Enero –Junio, 2010.

MSC. Carlos Justo Bruzon Viltres (2007), Alba economía (Revista de Economía Política) “ALBA. El camino de la nueva integración”, Año 1, No. 1, octubre-noviembre, BANCOEX, Venezuela.

Arenal, C., “Introducción a las relaciones internacionales”. Madrid: Editorial Tecnos (Grupo Anaya, S.A).

Bela, Balassa. (1964), “Teoría de la Integración Económica”.

Keohane, R y Nye J. (1988). ”La interdependencia en la Política Mundial, Buenos Aires”: Grupo Editor Latinoamericano GEL.

Josette Altmann Borbón, “Integración en América Latina”: Crisis de los modelos regionales y ausencia de certidumbres”, en Francisco Rojas Aravena y Luis Guillermo Solís, La integración latinoamericana. Visiones regionales y subregionales, Editorial Juricentro/OBREAL/FLASCO, San José de Costa Rica, 2006.

Luis Jaime Cisneros Hamann, “Análisis: América Latina, del ALCA al ALBA”, en el Comercio, www.elcomerciooperu.com.pe, 6 de mayo de 2007.

Rocal Vattuone, Ximena “ALBA-TCP Como Estrategia de Integración Alternativa para el Desarrollo de América Latina y El Caribe”, CAB, La Paz- Bolivia 2013.

SANGMEISTERS (Editores): Cambio de paradigmas en América Latina: nuevos impulsos, nuevos temores, ADLAF, Fundación Friedrich Ebert, Editorial Nueva Sociedad, Caracas, 1994.

Chávez, Hugo. De la Integración Neoliberal a la Alternativa Bolivariana para América Latina. Principios rectores del ALBA. ALADI, Montevideo, 16 de agosto de 2003.

Bruce F. Yuil (1972), Tratado de economía de la empresa, vol 2 ; Ediciones: oikos – taus – Vilassar de Mar- Barcelona – España .

Koontz O. Donnell (1990) Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México. Litográfica Ingramex S.A.

Simón Andrade E. (1995), Gestión Empresarial, Pequeña y micro empresa; Edición Lucero R. Ltda., Santa rosa – Callao.

Lazarra, H. Empleo e ingresos en diez años de Reforma Estructurales. En Informe social Bolivia, N 2. La Paz: CEDLA – ILDIS 1995.

CESLA, La Micro y Pequeñas, Medianas empresas y su Participación en el Desarrollo Social y Crecimiento Económico de América Latina, 2011.

Viceministerio de Comercio Exterior e Integración, Dirección General de integración y Cooperación Económica, Unidad de Integración Regional ALBA-TCP, Boletín Informativo volumen 1.

Cancillería. VII Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de nuestra América-Tratado de Comercio de los pueblos (ALBA-TCP), Cochabamba, 16 y 17 de Octubre de 2009.

Ministerio de Producción y Microempresa (2006); Viceministerio de Mediana y Gran Empresa e Industrial, revista: Responsabilidad Social Empresarial (RSE) ;Proyecto Financiado con recursos del programa PL 480 Título III-USAID/B. Impresiones ROJAS La Paz- Bolivia.

Informe de Situación Actual de Proyectos del Programa ALBA-TCP, Al 30 De Noviembre Del 2009.

Documento “Convenio en el Marco del Acuerdo para la Aplicación de La Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos para la Instrumentación del Fondo Especial de Financiamiento” de fecha 17de Mayo 2006.

Metodología:

Lourdes Munch-Ernesto Angeles (1990), Métodos y Técnicas de investigación, Editorial Trillas – México.

José Del Aguila Villacorta (2001), Técnicas de Investigación, Editorial san marcos – Lima Perú.

Johan Galtung / Eudeba (1997), Teoría de investigación Social tomo 1, Editorial Universitaria de Buenos Aires.

Aura M. Bavaresco De Prieto (1986), Las técnicas de la Investigación “Manual para elaboración de tesis, Monografías, Informes”, South- Western Publishing CO. 4 ediciones, Palo Alto- California.

Paginas Internet:

http://es.wikipedia.org/wiki/Alianza_Bolivariana_para_los_Pueblos_de_Nuestra_America_Tratado_de_Comercio_de_los_Pueblos.

Flacso Andes. 2010), Capítulo V: Interdependencia entre Ecuador y Perú, Flujos de Intercambio, disponible en:

<http://www.flacsoandes.org/dspace/bitstream/10469/589/17/07.%20Cap%C3%ADtulo%205.%20Interdependencia%20entre%20Ecuador%20y%20Per%C3%BA....pdf>

<http://www.slideshare.net/wilsonvelas/proceso-administrativo-6854883>

http://www.degerencia.com/articulo/las_pequenas_empresas_y_las_causas_de_sus_fracaso

<http://www.lawebdelemprendedor.com.ar/organizaciones/66-exit-frac-emp.html>

ANEXOS

Anexos 1.

Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los pueblos De nuestra América y el Tratado de Comercio de los pueblos.

Los Presidentes Hugo Chávez Frías, en nombre de la República Bolivariana de Venezuela, Evo Morales Ayma, en nombre de la República de Bolivia y Fidel Castro Ruiz, en nombre de la República de Cuba, reunidos en la Ciudad de La Habana los días 28 y 29 de abril de 2006, deciden suscribir el presente Acuerdo para la construcción de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) y los Tratados de Comercio entre los Pueblos de nuestros tres países.

Disposiciones Generales

Artículo 1: Los gobiernos de las Repúblicas Bolivariana de Venezuela, de Bolivia y Cuba, han decidido dar pasos concretos hacia el proceso de integración, basados en los principios contenidos en la Declaración Conjunta suscrita el 14 de diciembre de 2004, entre la República Bolivariana de Venezuela y la República de Cuba, a los cuales se acoge y hace suyos el Gobierno de Bolivia.

Artículo 2: Los países elaborarán un plan estratégico para garantizar la más beneficiosa complementación productiva sobre bases de racionalidad, aprovechamiento de ventajas existentes en los países, ahorro de recursos, ampliación del empleo, acceso a mercados u otra consideración sustentada en una verdadera solidaridad que potencie nuestros pueblos.

Artículo 3: Los países intercambiarán paquetes tecnológicos integrales desarrollados en sus países por las partes, en áreas de interés común, que serán facilitados para su utilización y aprovechamiento, basados en principios de mutuo beneficio.

Artículo 4: Los países trabajarán en conjunto, en coordinación con otros países latinoamericanos, para eliminar el analfabetismo en esos países, utilizando métodos de aplicación masiva de probada y rápida eficacia, puestos en práctica exitosamente en la República Bolivariana de Venezuela.

Artículo 5: Las países acuerdan ejecutar inversiones de interés mutuo que pueden adoptar la forma de empresas públicas, binacionales, mixtas, cooperativas, proyectos de

administración conjunta y otras modalidades de asociación que decidan establecer. Se priorizarán las iniciativas que fortalezcan las capacidades de inclusión social, la industrialización de los recursos, la seguridad alimentaria, en el marco del respeto y la preservación del medio ambiente.

Artículo 6: En los casos de empresas binacionales o trinacionales de connotación estratégica, las partes harán lo posible, siempre que la naturaleza y costo de la inversión lo permitan, para que el país sede posea al menos el 51 % de las acciones.

Artículo 7: Los países podrán acordar la apertura de subsidiarias de bancos de propiedad estatal de un país en el territorio nacional de otro país.

Artículo 8: Para facilitar los pagos y cobros correspondientes a transacciones comerciales y financieras entre los países, se acuerda la concertación de Convenios de Crédito Recíproco entre las instituciones bancarias designadas a estos efectos por los gobiernos.

Artículo 9: Los gobiernos podrán practicar mecanismos de compensación comercial de bienes y servicios en la medida que esto resulte mutuamente conveniente para ampliar y profundizar el intercambio comercial.

Artículo 10: Los gobiernos impulsarán el desarrollo de planes culturales conjuntos que tengan en cuenta las características particulares de las distintas regiones y la identidad cultural de los pueblos.

Artículo 11: Los gobiernos Partes profundizarán la cooperación en el tema comunicacional, tomando las acciones necesarias para fortalecer sus capacidades a niveles de infraestructura en materia de transmisión, distribución, telecomunicación, entre otros; así como a nivel de capacidades de producción de contenidos informativos, culturales y educativos. En este sentido, los gobiernos continuarán apoyando el espacio comunicacional de integración conquistado en Tele sur, fortaleciendo su distribución en nuestros países, así como sus capacidades de producción de contenido.

Artículo 12: Los gobiernos de Venezuela y Cuba reconocen las especiales necesidades de Bolivia como resultado de la explotación y el saqueo de sus recursos naturales durante siglos de dominio colonial y neocolonial.

Artículo 13: Las Partes intercambiarán conocimientos en materia científico-técnica con el objeto de contribuir al desarrollo económico y social de los tres países.

Artículo 14: En consideración a todo lo anterior, el Gobierno de la República de Cuba, el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República de Bolivia, deciden ejecutar las siguientes acciones:

Acciones a desarrollar por Cuba en sus relaciones con Bolivia en el marco del ALBA y el TCP.

PRIMERO: Crear una entidad cubano-boliviana no lucrativa que garantice la operación oftalmológica de calidad y gratuita a todos aquellos ciudadanos de Bolivia que carezcan de los recursos económicos necesarios para sufragar los altísimos precios de estos servicios, evitando con ello que cada año decenas de miles de bolivianos pobres pierdan la vista o sufran limitaciones serias y muchas veces invalidantes en su función visual.

SEGUNDO: Cuba aportará equipamiento de la más alta tecnología y los especialistas oftalmológicos requeridos en la etapa inicial, los que, con el apoyo de jóvenes médicos bolivianos formados en la Escuela Latinoamericana de Ciencias Médicas (ELAM) en calidad de residentes, u otros médicos y residentes bolivianos o procedentes de otros países, ofrecerán atención esmerada a los pacientes bolivianos.

TERCERO: Cuba sufragará los salarios del personal cubano médico especializado en oftalmología en el marco de las presentes acciones.

CUARTO: Bolivia garantizará las instalaciones necesarias para brindar el servicio, que podrán ser edificios de uso médico, o adaptados a estos fines. Cuba elevará a seis en lugar de tres ofrecidos en el Acuerdo Bilateral firmado el 30 de diciembre del pasado año, el número de centros oftalmológicos donados.

QUINTO: Los seis centros estarían ubicados en La Paz, Cochabamba, Santa Cruz, Sucre, Potosí y la localidad de Copacabana del Departamento de La Paz. Los seis tendrán capacidad para operar de conjunto no menos de 100 mil personas cada año. Tales capacidades podrán elevarse si fuera necesario.

SEXTO: Cuba ratifica a Bolivia la oferta de 5 mil becas para la formación de médicos y especialistas en Medicina General Integral u otras áreas de las Ciencias Médicas: 2 000 en el primer trimestre del 2006, que ya están recibiendo preparación básica en Cuba; 2 000 en el segundo semestre del presente año, y 1 000 en el primer trimestre del 2007. En los años subsiguientes se irá renovando el cupo establecido con nuevos ingresos. Se incluyen en estos nuevos becados parte de los 500 jóvenes bolivianos que ya venían realizando sus estudios de Medicina en Facultades de Ciencias Médicas cubanas.

SÉPTIMO: Cuba mantendrá en Bolivia por el tiempo que ese hermano país lo considere necesario los 600 especialistas médicos que viajaron a Bolivia con motivo del grave desastre natural ocurrido en enero de este año, que afectó a todos los departamentos bolivianos. De igual modo, donará los 20 hospitales de campaña con servicios de cirugía,

terapia intensiva, atención de urgencia a los afectados por accidentes cardiovasculares, laboratorios y otros recursos médicos, enviados con motivo del mencionado desastre con destino a las áreas más afectadas.

OCTAVO: Cuba continuará aportando a Bolivia la experiencia, el material didáctico y los medios técnicos necesarios para el programa de alfabetización en cuatro idiomas: español, aymara, quechua y guaraní, que puede ofrecer a la totalidad de la población necesitada.

NOVENO: En el sector de la educación, el intercambio y la colaboración se extenderán a la asistencia en métodos, programas y técnicas del proceso docente-educativo que sean de interés para la parte boliviana.

DÉCIMO: Cuba transmitirá a Bolivia sus experiencias en materia de ahorro de energía y cooperará con este país en un programa de ahorro de energía que podrá reportarle importantes recursos en divisas convertibles.

UNDÉCIMO: Se exime de impuestos sobre utilidades a toda inversión estatal y de empresas mixtas bolivianas e incluso de capital privado boliviano en Cuba, durante el período de recuperación de la inversión.

DUODÉCIMO: Cuba otorga a las líneas aéreas bolivianas las mismas facilidades de que disponen las líneas aéreas cubanas en cuanto a la transportación de pasajeros y carga a y desde Cuba y la utilización de servicios aeroportuarios, instalaciones o cualquier otro tipo de facilidad, así como en la transportación interna de pasajeros y carga en el territorio cubano.

DÉCIMO TERCERO: Las exportaciones de bienes y servicios procedentes de Cuba podrán ser pagadas con productos bolivianos, en la moneda nacional de Bolivia o en otras monedas mutuamente convenidas.

Acciones a desarrollar por Venezuela en sus relaciones con Bolivia en el marco del ALBA y el TCP.

PRIMERO: Venezuela promoverá una amplia colaboración en el sector energético y minero que incluirá: el fortalecimiento institucional del Ministerio de Hidrocarburos y Energía y del Ministerio de Minería y Metalurgia de Bolivia, a través de la asistencia técnico-jurídica; ampliación del suministro de crudos, productos refinados, GLP y asfalto, contemplados en el Acuerdo de Cooperación Energética de Caracas, hasta los volúmenes requeridos para satisfacer la demanda interna de Bolivia, estableciendo mecanismos de compensación con productos bolivianos para la total cancelación de la factura por estos conceptos; asistencia técnica a Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) y COMIBOL; desarrollo de proyectos de adecuación y ampliación de infraestructuras y petroquímicos, siderúrgicos, químico - industriales, así como otras formas de cooperación que las partes acuerden.

SEGUNDO: Se exime de impuestos sobre utilidades a toda inversión estatal y de empresas mixtas bolivianas en Venezuela durante el período de recuperación de la inversión.

TERCERO: Venezuela ratifica la oferta de 5000 becas para estudios en diferentes áreas de interés para el desarrollo productivo y social de la República de Bolivia.

CUARTO: Venezuela creará un fondo especial de hasta 100 millones de dólares para el financiamiento de proyectos productivos y de infraestructuras.

QUINTO: Venezuela donará treinta millones de dólares para atender necesidades de carácter social y productivo del pueblo boliviano según determine su Gobierno.

SEXTO: Venezuela donará asfalto y planta de mezclado de asfalto que contribuya al mantenimiento y construcción de caminos.

SÉPTIMO: Venezuela incrementará notablemente las importaciones de productos bolivianos, especialmente aquellos que contribuyan a elevar sus reservas estratégicas de alimentos.

OCTAVO: Venezuela otorgará incentivos fiscales en su territorio a proyectos de interés estratégico para Bolivia.

NOVENO: Venezuela otorgará facilidades preferenciales a aeronaves de bandera boliviana en territorio venezolano dentro de los límites que su legislación le permite.

DÉCIMO: Venezuela pone a disposición de Bolivia su infraestructura y equipos de

transporte aéreo y marítimo de manera preferencial para apoyar los planes de desarrollo económico y social de la República de Bolivia.

UNDÉCIMO: Venezuela otorgará facilidades para que empresas bolivianas públicas o mixtas puedan establecerse para la transformación, aguas abajo, de materias primas.

DUODÉCIMO: Venezuela colaborará con Bolivia en estudios de investigación de la biodiversidad.

DÉCIMO TERCERO: Venezuela apoyará la participación de Bolivia en la promoción de núcleos de desarrollo endógenos transmitiendo la experiencia de la Misión Vuelvan Caras.

DÉCIMO CUARTO: Venezuela desarrollará convenios con Bolivia en la esfera de las telecomunicaciones, que podría incluir el uso de satélites.

Acciones a desarrollar por Bolivia en sus relaciones con Cuba y Venezuela en el marco del ALBA y el TCP.

PRIMERO: Bolivia contribuirá con la exportación de sus productos mineros, agrícolas, agroindustriales, pecuarios e industriales que sean requeridos por Cuba o Venezuela.

SEGUNDO: Bolivia contribuirá a la seguridad energética de nuestros países con su producción hidrocarburífera disponible excedentaria.

TERCERO: Bolivia eximirá de impuesto sobre utilidades a toda inversión estatal y de empresas mixtas que se formen entre Bolivia y los Estados de Venezuela y Cuba.

CUARTO: Bolivia proporcionará toda su experiencia en el estudio de los pueblos originarios tanto en la teoría como en la metodología investigativa.

QUINTO: Bolivia participará junto a los gobiernos de Venezuela y Cuba en el intercambio de experiencias para el estudio y recuperación de los conocimientos ancestrales de la medicina natural.

SEXTO: El gobierno de Bolivia participará activamente en el intercambio de experiencias para la investigación científica sobre los recursos naturales y de patrones genéticos agrícolas y ganaderos.

Acciones conjuntas a desarrollar por Cuba y Venezuela en sus relaciones con Bolivia en el marco del ALBA y el TCP

PRIMERO: Los gobiernos de la República Bolivariana de Venezuela y la República de Cuba eliminan de modo inmediato los aranceles o cualquier tipo de barrera no arancelaria aplicable a todas las importaciones del universo arancelario hechas por Cuba y Venezuela, que sean procedentes de la República de Bolivia.

SEGUNDO: Los gobiernos de la República Bolivariana de Venezuela y la República de Cuba garantizan a Bolivia la compra de las cantidades de productos de la cadena oleaginosa y otros productos agrícolas e industriales exportados por Bolivia, que pudieran quedar sin mercado como resultado de la aplicación de un Tratado o Tratados de Libre Comercio promovidos por el gobierno de Estados Unidos o gobiernos europeos.

TERCERO: Los gobiernos de Venezuela y Cuba ofrecen su colaboración financiera, técnica y de recursos humanos a Bolivia para el establecimiento de una línea aérea del Estado boliviano genuinamente nacional.

CUARTO: Los gobiernos de Venezuela y Cuba ofrecen a Bolivia su colaboración en el desarrollo del deporte, incluyendo las facilidades para la organización y participación en competencias deportivas y bases de entrenamiento en ambos países. Cuba ofrece el uso de sus instalaciones y equipos para controles anti-dopaje en las mismas condiciones que se otorgan a los deportistas cubanos.

QUINTO: Los Gobiernos de Cuba y Venezuela promoverán, en coordinación con Bolivia, las acciones que resulten necesarias para apoyar la justa demanda boliviana por la condonación, sin condicionamiento alguno, de su deuda externa, la cual constituye un serio obstáculo a la lucha de Bolivia contra la pobreza y la desigualdad.

Nuevas medidas de carácter económico y social podrán ser añadidas al presente Acuerdo entre las tres Partes firmantes.

Bolivia, Venezuela y Cuba lucharán por la unión e integración de los pueblos de América Latina y el Caribe.

Bolivia, Venezuela y Cuba lucharán por la paz y la cooperación internacional.

Evo Morales Ayma

Presidente de la República de Bolivia

Hugo Chávez Frías

Presidente de la República Bolivariana de Venezuela

Fidel Castro Ruíz

Presidente del Consejo de Estado de la República de Cuba

La Habana, 29 de abril de 2006