

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

María Palma
Directora

Ciencias Económicas, Administrativas y Financieras

Volumen I

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

ECORFAN Ciencias Económicas, Administrativas y Financieras

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

María Ramos · Javier Serrudo

Editores

**Ciencias Economicas, Administrativas y
Financieras**
Handbook

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

ECORFAN®

Editores

María Ramos

ramos@ecorfan.org

Directora General ECORFAN

ISBN:978-209-2804-86-5

ISSN 2007-1582

e-ISSN 2007-3682

Sello Editorial ECORFAN: 607-8324

Número de Control HEAF: 2014-01

Clasificación HCEAF (2014):

150714-0101

©ECORFAN-Bolivia.

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

Prefacio

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

La Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca visualiza la necesidad de promover el proceso de la investigación, proporcionando un espacio de discusión y análisis de los trabajos realizados fomentando el conocimiento entre ellos y la formación y consolidación de redes que permitan una labor investigativa más eficaz y un incremento sustancial en la difusión de los nuevos conocimientos. Este volumen I contiene 5 capítulos arbitrados que se ocupan de estos asuntos en Ciencias Económicas, Administrativas y Financieras, elegidos de entre las contribuciones, reunimos algunos investigadores y estudiantes.

Guerra, Delgado, Michel & Torrez analizan los posibles factores que afectan en el rendimiento académico de los estudiantes de la carrera de contaduría pública la cual tiene repercusiones negativas tanto en lo social como laboral, se trata de identificar las causas y proponer alternativas de solución; *Orlandini* explora los principales factores que afectan en la participación de la mujer perteneciente a diferentes estratos socioculturales en cuanto a los emprendimientos para participar en la cadena de valor; *Pereira, Delgadillo, Espinoza, Ibáñez, Limache, López & Martínez* indagan sobre los recursos naturales que posee el departamento de Chuquisaca y su potencial de exportación con el objetivo de darles valor agregado; *Mirtha Guerra, Jaime Delgado, Juan Michel y Víctor Torrez* analizan el aporte que realizan los profesionales en contaduría pública a la sociedad a través de un análisis de datos otorgados por las empresas; *Arciénega, Méndez & González* realizan una evaluación sobre el programa de capacitación a pequeños y medianas empresas realizando la capacitación, actualización y seguimiento de los mismos.

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

Sucre, Bolivia 14 de Julio de 2015

*Maria Palma
Maria Ramos
Javier Serrudo*

Contenido

	Pag.
1 Factores que inciden en el rendimiento académico de los estudiantes de la carrera de contaduría pública <i>M. Guerra, J. Delgado, J. Michel y V. Torrez</i>	1-32
2 Género e interculturalidad: La dinámica del proceso emprendedor en el Municipio de Sucre <i>I. Orlandini</i>	33-70
3 Identificación de manufacturas basadas en recursos naturales y baja tecnología para mercados externos <i>E. Pereira, J. Delgadillo, R. Espinoza, V. Ibáñez, R. Limache, G. López y E. Martínez</i>	71-102
4 Impacto de los profesionales de la carrera de contaduría pública de la facultad de contaduría pública y ciencias financieras en la ciudad de Sucre <i>Mirtha Guerra, Jaime Delgado, Juan Michel y Víctor Torrez</i>	103-124
5 Impacto de los Programa de Capacitación destinados a la Micro y Pequeña Empresa en Sucre en el periodo 2004-2007 <i>F. Arcienega, G. Mendez y G. Roberto</i>	125-142

Apéndice A . Consejo Editor ECORFAN-Bolivia

Apéndice B . Consejo ECORFAN-Bolivia

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

Mirtha Guerra, Jaime Delgado, Juan Michel y Víctor Torrez

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

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

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

Abstract

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

Keywords: academic performance, students, Accounts

1 Introducción

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.1 Antecedentes

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.2 Materiales y metodos

Instrumentos de medida

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

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

A continuación se exponen los utilizados.

– Motivación

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

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

Tabla 1.1 Ítems de escala de motivación

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

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

Autoconcepto

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

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

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

Tabla 1.2 ítems escala de autoconcepto

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

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

Relaciones interpersonales

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

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

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

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

Tabla 1.3 Ítems escala de relaciones interpersonales

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

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

Habilidades para el aprendizaje y el estudio

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

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

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

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

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

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

Tabla 1.5 Ítems del cuestionario del estudiante

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

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

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

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

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

Calificaciones escolares

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

Población y muestra

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

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

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

Cálculo de la muestra

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

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

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

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

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

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

Factor de distribución 0,18957346

(1.1)

Tabla 1.7 Muestra estratificada

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

Trabajo de campo

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

1.3 Resultados y discusión

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.3.1 Resultados de la encuesta

Estudiantes según edad, sexo y estado civil.

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

Estudiantes según origen

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

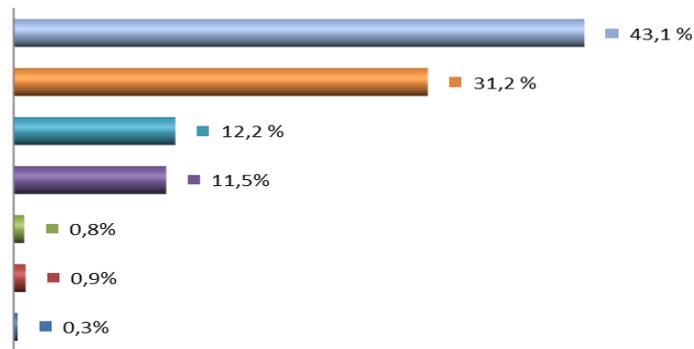
Escuela secundaria de procedencia

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

Ingresos

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

Figura 1.1 ingresos de los padres



Situación habitacional de los estudiantes

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

Tabla 1.8 situación habitacional

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

Educación de los padres

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

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

Tabla 1.9 Educación de los padres de los estudiantes universitarios

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

Situación laboral de los estudiantes

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

Tabla 1.10.Situación laboral

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

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

Tabla 1.11 Horas de trabajo diarias

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

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

1.3.2. Resultados descriptivos

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

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

Tabla 1.12 Estadísticos descriptivos. Variables ordinales

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tabla 1.13 Estadísticos descriptivos. Variables nominales

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

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

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

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

1.3.3 Resultados con respecto a perfiles de rendimiento

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

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

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

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

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

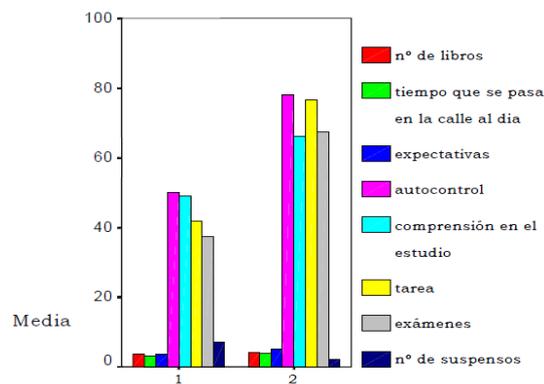
Los resultados obtenidos mediante el análisis de conglomerados con el método de K-Medias, son realmente interesantes.

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

Tabla 1.14 conglomerados finales

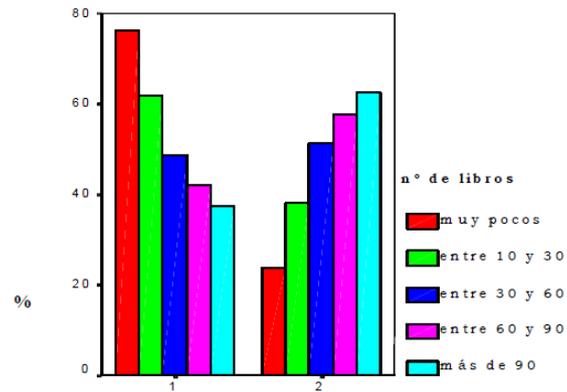
	Conglomerado	
	1	2
N° de libros	4	4
Tiempo que se pasa en la calle al día	3	4
Expectativas	4	5
Autocontrol	50.2	78.0
Comprensión en el estudio	48.848	66.205
Tarea	42	77
Exámenes	37.30	67.34
N° de reprobados	7	2

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

Figura 1.2 Medias de las variables en cada conglomerado

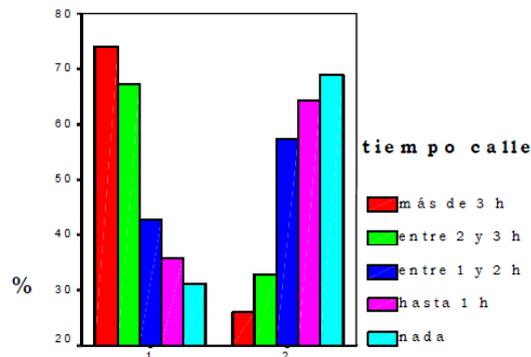
Porque lo que se representa es la media y algunas variables están medidas en escalas diferentes, con pocas categorías, el gráfico puede llevar a un resultado engañoso, representando diferencias muy pequeñas, cuando en ciertas variables, diferir en una unidad significa mucho.

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

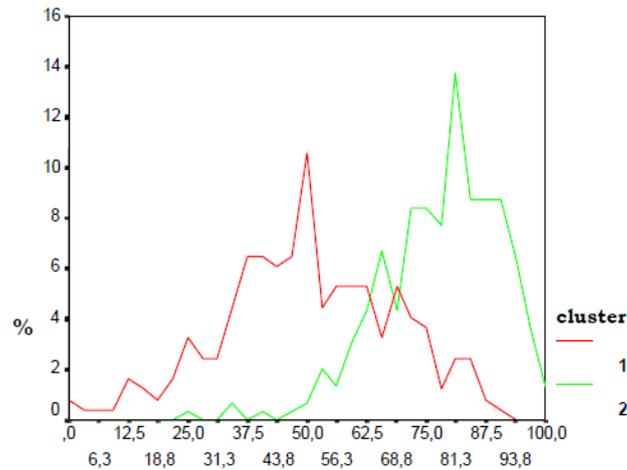
Figura 1.3 Número de libros

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

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

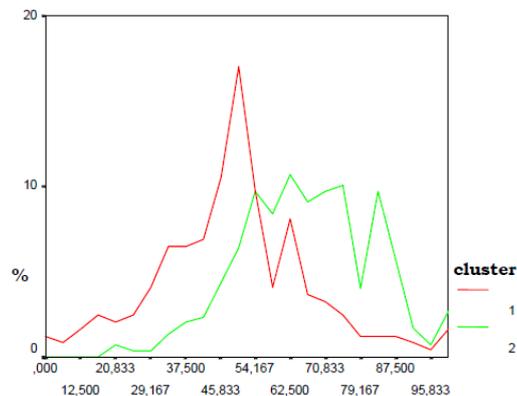
Figura 1.4 Tiempo en la calle

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

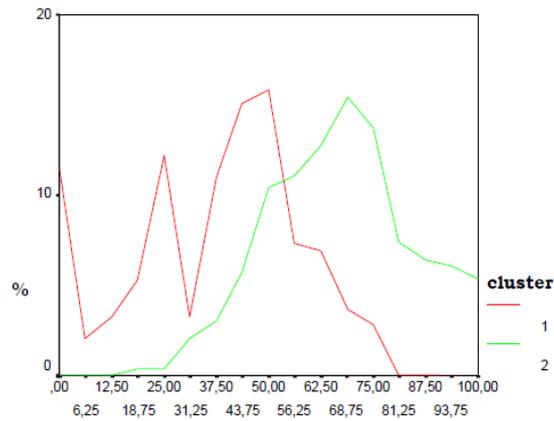
Figura 1.5 Autocontrol

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

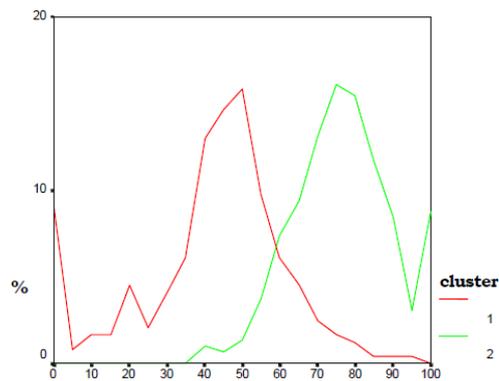
Podemos observar que la línea que representa al cluster 1 (línea roja) alcanza sus mayores puntuaciones del autocontrol hacia el valor 50 mientras que los sujetos del cluster 2 (línea verde) puntúan con valores más altos en esta variable.

Figura 1.6 Comprensión en el estudio

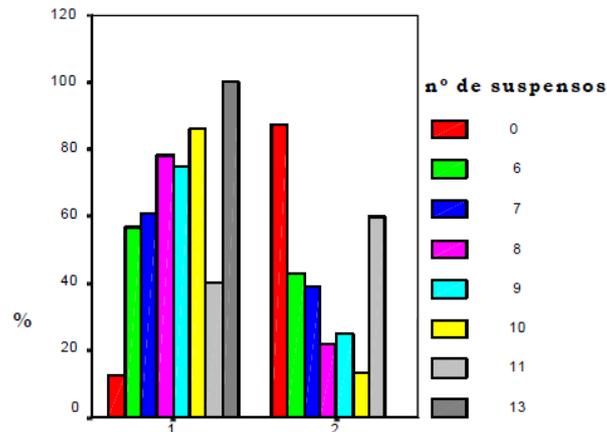
La variable comprensión en el estudio, aunque no discrimina tan claramente en los clusters, también muestra que los sujetos del cluster 1 puntúan más bajo que los que pertenecen al cluster 2, si bien existe un número considerable de excepciones.

Figura 1.7 Exámenes

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

Figura 1.8 Tarea

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

Figura 1.9 Número de reprobados

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

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

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

Tabla 1.15 Perfiles de los grupos

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

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

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

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

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

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

1.4 Discusión

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.5 Conclusiones

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

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

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

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

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

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

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

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

1.7 Agradecimientos

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

1.6 Referencias

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Ingrid Orlandini

I. Orlandini

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

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

Abstract

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

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

Keywords: intercultural emprendimientos, dress, handycraft, chocolates

2. Introducción

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

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

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

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

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

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

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

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

2.1 Desarrollo Metodológico

Métodos teóricos

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

Método empírico

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

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

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

Para ello se han identificado a las siguientes personas:

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

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

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

Marco Muestral

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

- Empresas grandes, medianas y pequeñas

- Organizaciones Económicas Campesinas.

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

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

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

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

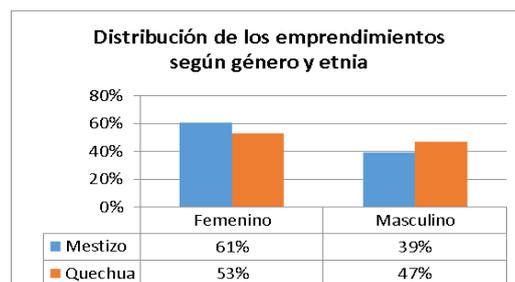
2.2 Resultado y discusión

2.2.1 Análisis de género e interculturalidad de los emprendimientos

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

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

Figura 2.1 Distribución de los emprendimientos según género y etnia



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

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

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

Figura 2.2 Tamaño de las empresas

Gráfico 2^a

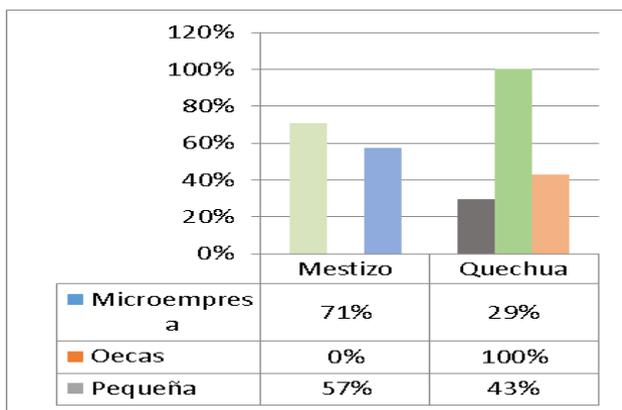
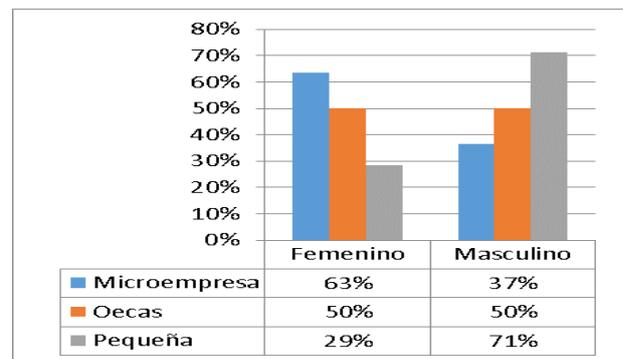


Gráfico 2b



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

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

Tabla 2.1 Actividades productivas de los emprendimientos estudiados

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

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

2.2.2 Características de los emprendimientos femeninos

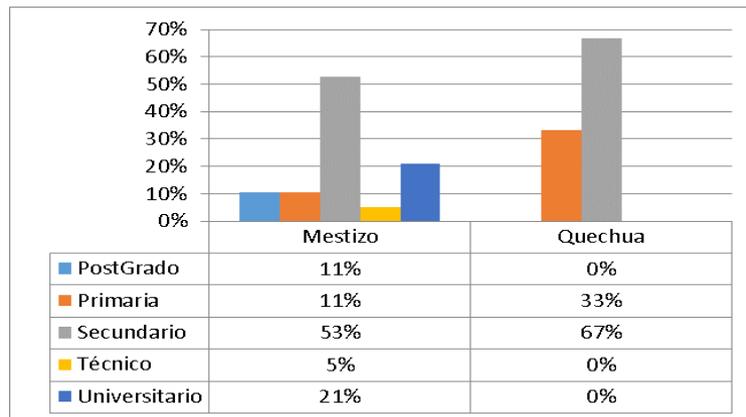
Para el análisis específico del tema se tomó en cuenta solamente los negocios del sector productivo pertenecientes a mujeres que constituyen veinticinco emprendimientos entre micro, pequeñas empresas y organizaciones económicas campesinas.

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

2.2.3 Nivel educativo

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

Figura 2.3 Nivel educativo de las empresarias



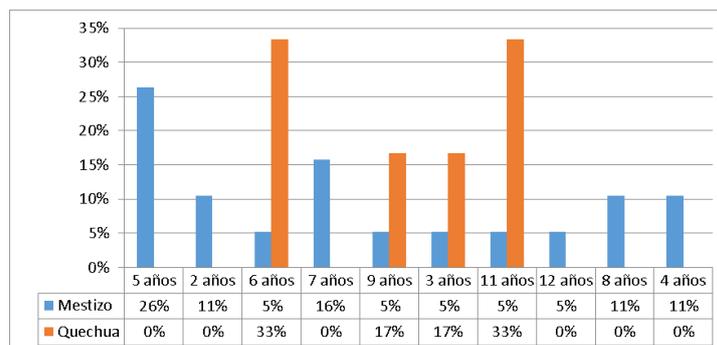
En el caso de las mestizas un porcentaje del 53% tienen una educación a nivel secundario, un 21% ha cursado estudios a nivel licenciatura, un porcentaje de 11% tiene sólo el nivel de primaria, igual porcentaje se presenta a nivel de postgrado y un 5% tiene el nivel educativo técnico.

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

2.2.4 Antigüedad de las empresas

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

Figura 2.4 Antigüedad de las Empresas.



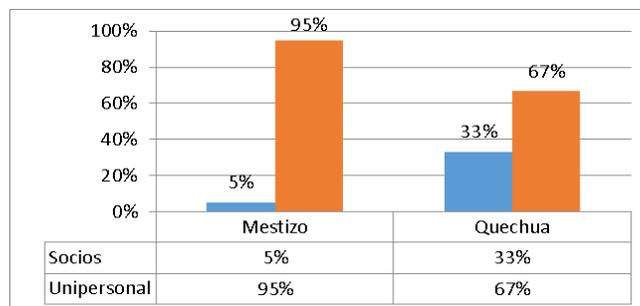
El 26% de los emprendimientos femeninos mestizos tienen una antigüedad de 5 años, un 16% de 7 años y un 11% son de reciente creación (2 años).

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

2.2.5 Asociación

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

Figura 2.5. Asociación de los emprendimientos



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

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

2.2.5 Magnitud y actividad principal

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

Figura 2.6 Actividad principal de las empresarias según auto identificación étnica

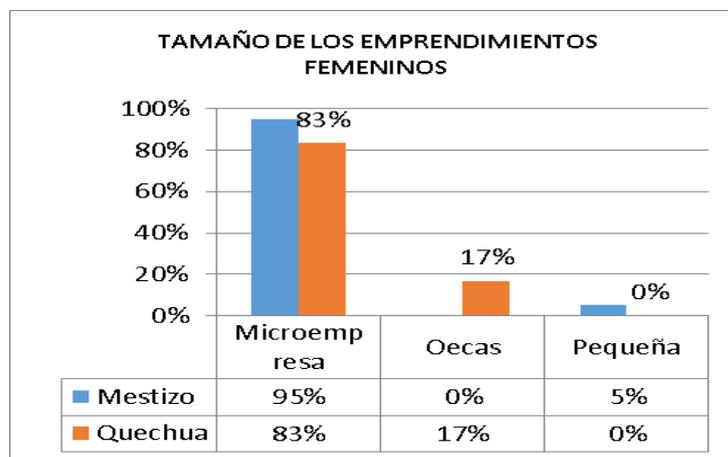


Se evidencia, también, emprendimientos como la fabricación de ropa en general, los productos alimenticios y los arreglos florales como actividades productivas a las que se dedican las mujeres ya sea quechuas o mestizas.

2.2.6 Tamaño de los emprendimientos femeninos

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

Figura 2.7 Tamaño de los emprendimientos femeninos



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

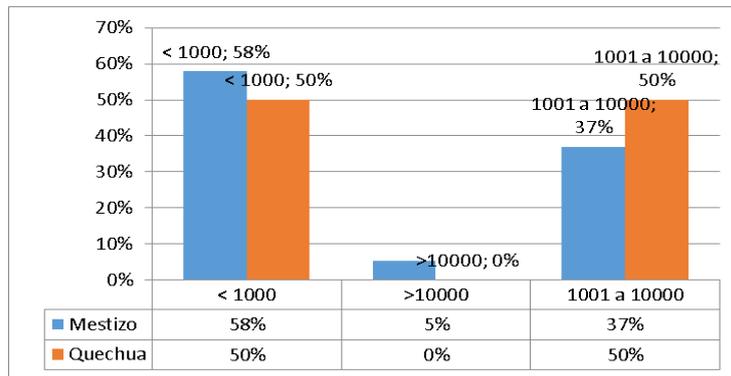
En el caso de las OECAs se nota que todos los emprendimientos con características de asociación campesina encontrados corresponden a las mujeres quechuas y representan el 17%.

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

2.2.7 Inversión inicial

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

Figura 2.8 Monto de capital inicial de los emprendimientos femeninos



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

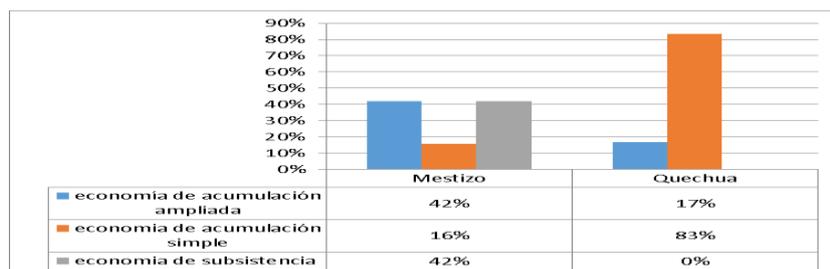
Finalmente las inversiones mayores a los Diez Mil Dólares constituyen el 5% pero solamente de las mujeres mestizas.

2.2.8 Productividad de los emprendimientos femeninos

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

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

Figura 2.9 Calculo de la productividad en los emprendimientos femeninos



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

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

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

2.2.9 Análisis sistémico de los emprendimientos femeninos e interculturales

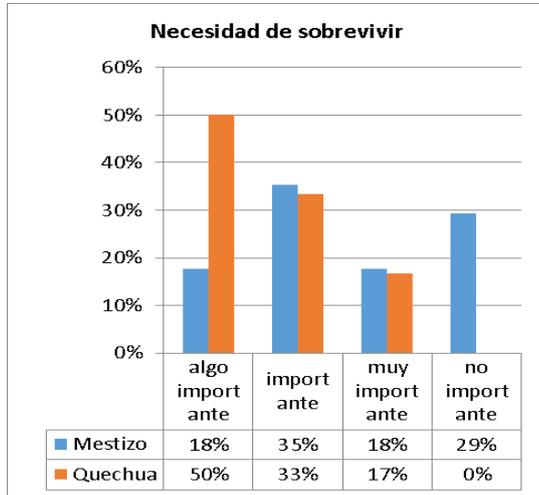
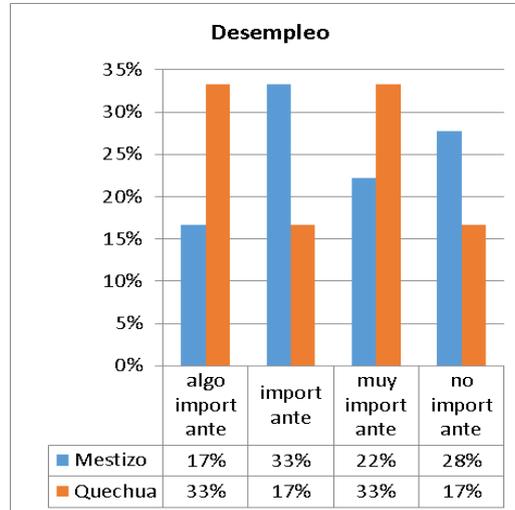
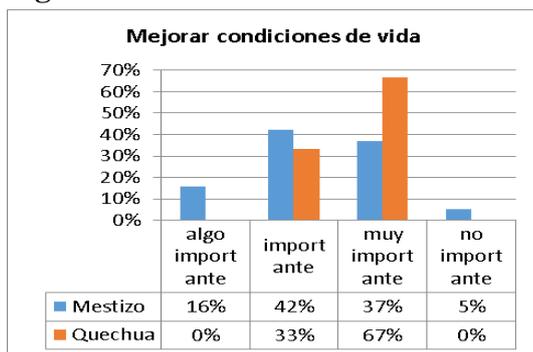
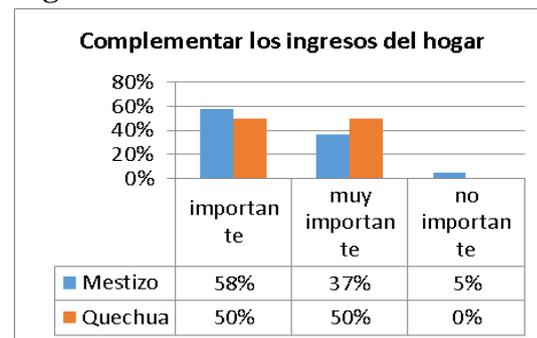
Para realizar el análisis sistémico se tomó en cuenta tres etapas: Gestación, puesta en marcha y desarrollo de los negocios.

Etapas de gestación

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

Motivaciones Económicas

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

Figura 2.10 Motivaciones económicas**Figura 2.10a****Figura 2.10b****Figura 2.10d****Figura 2.10e**

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

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

Motivación relacionada a la Superación Personal

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

Figura 2.11 Motivaciones de superación personal

Figura 2.11a

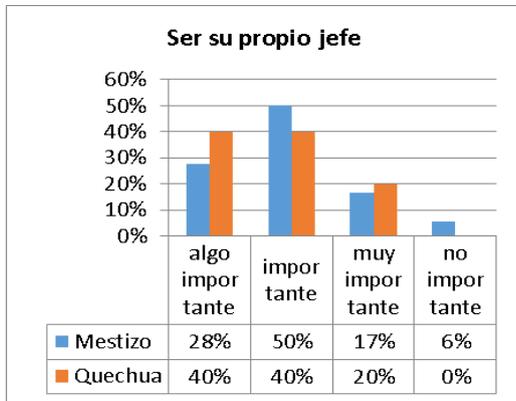


Figura 2.11b

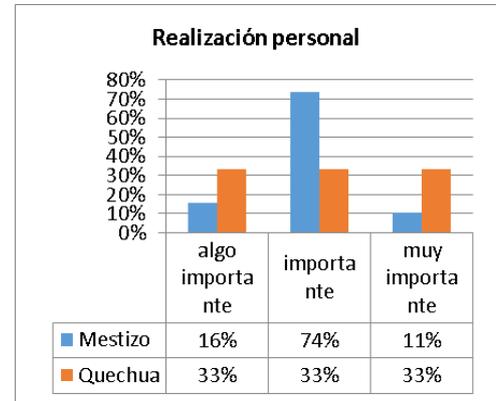


Figura 2.11c

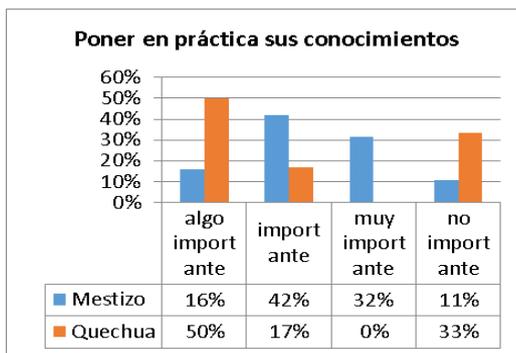
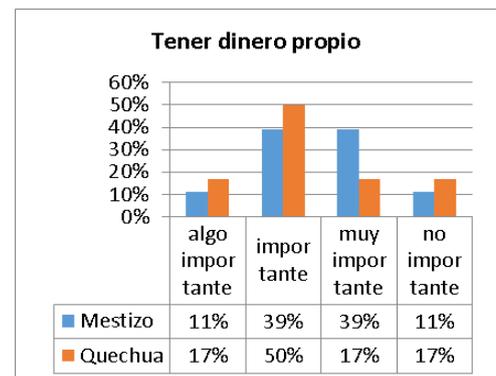


Figura 2.11d



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

Motivaciones sociales

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

Figura 2.12 Motivaciones sociales

Figura 2.12a

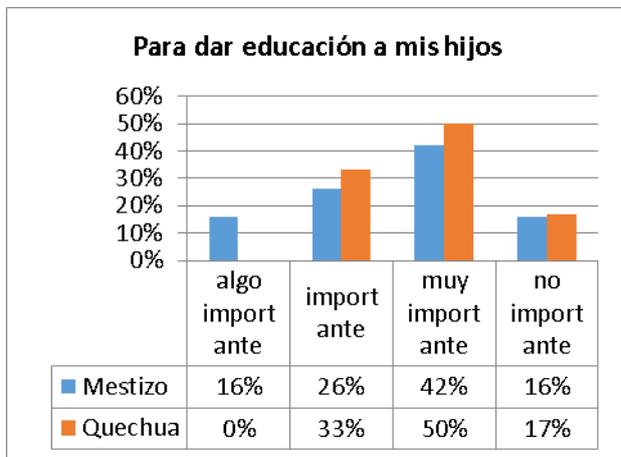


Figura 2.12b

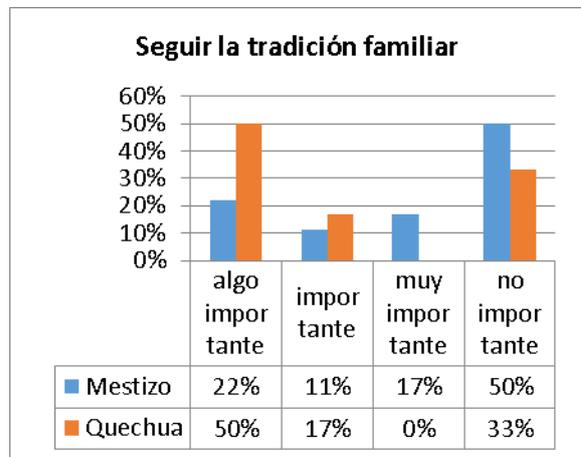


Figura 2.12c

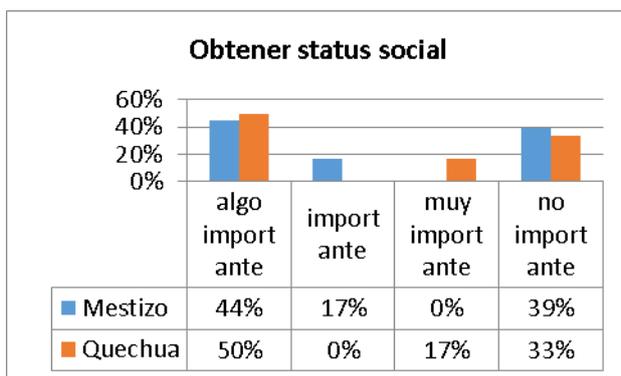
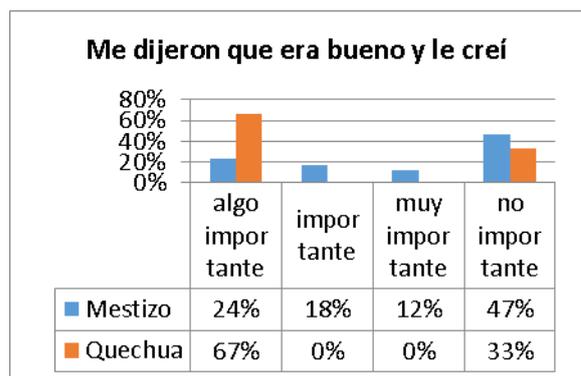


Figura 2.12d Figura 2.12



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

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

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

Competencias adquiridas en la etapa de gestación

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

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

Figura 2. 13a

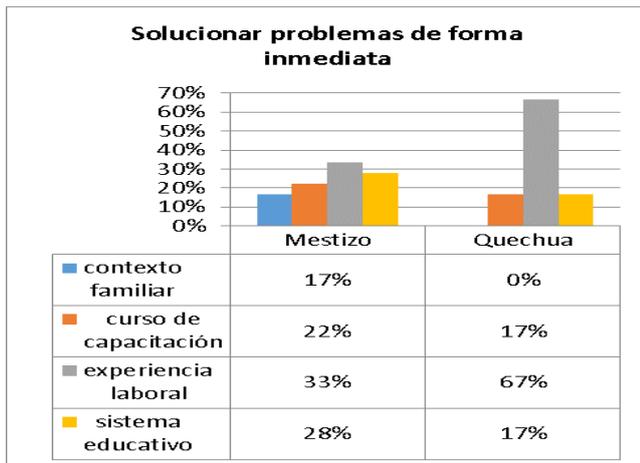


Figura 2. 13b

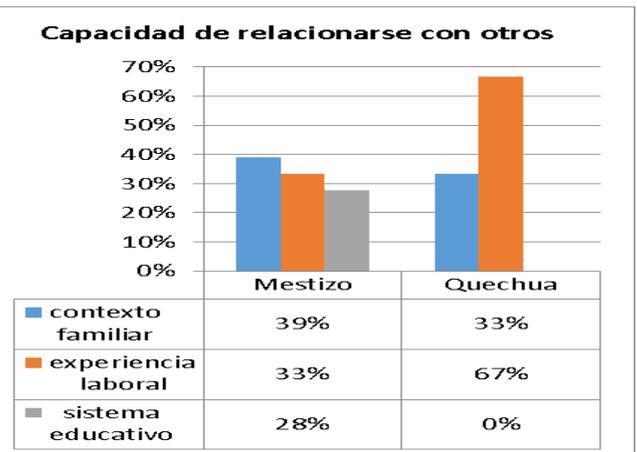


Figura 2. 13c

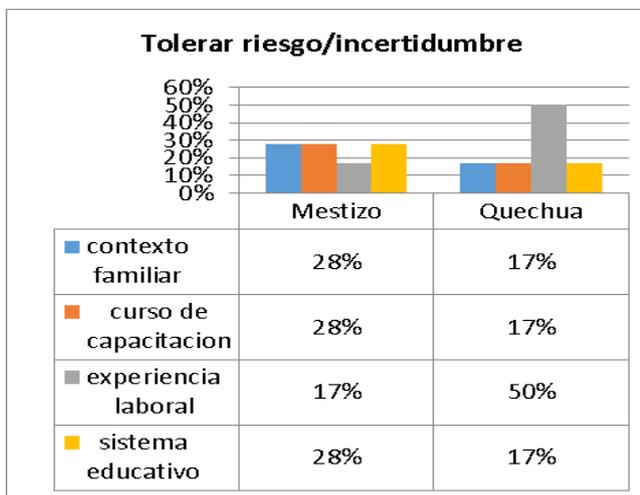


Figura 2. 13d

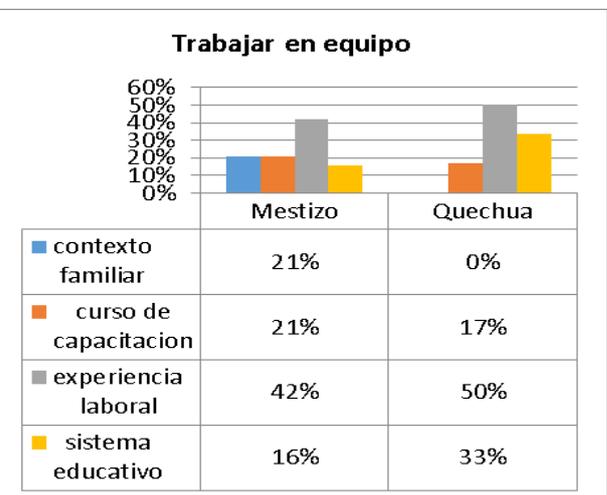


Figura 2. 13e

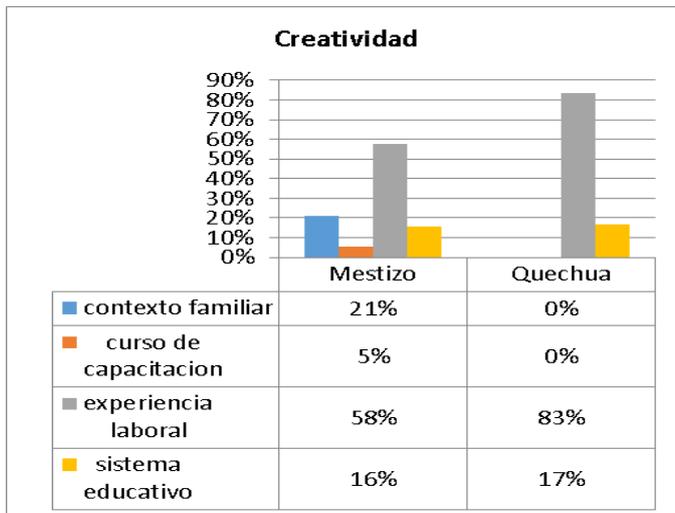


Figura 2. 13f

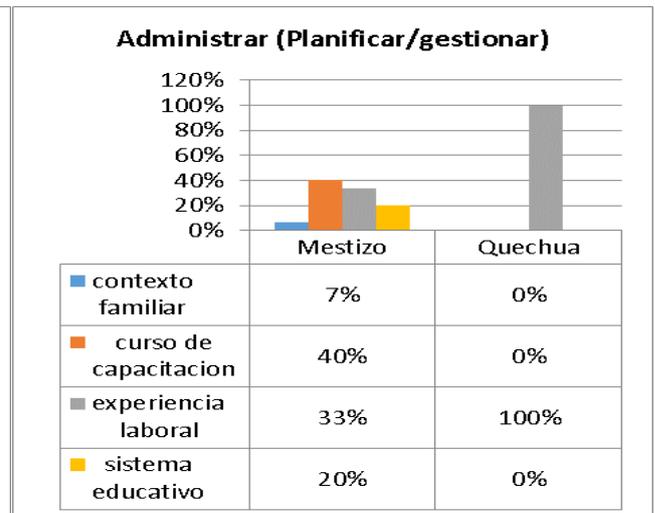


Figura 2. 13g

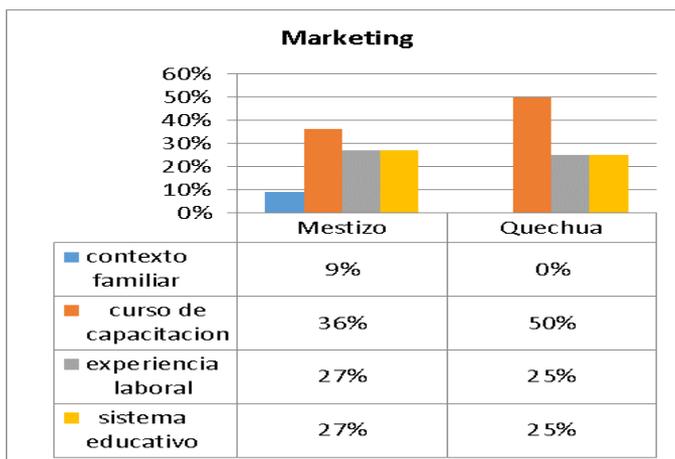
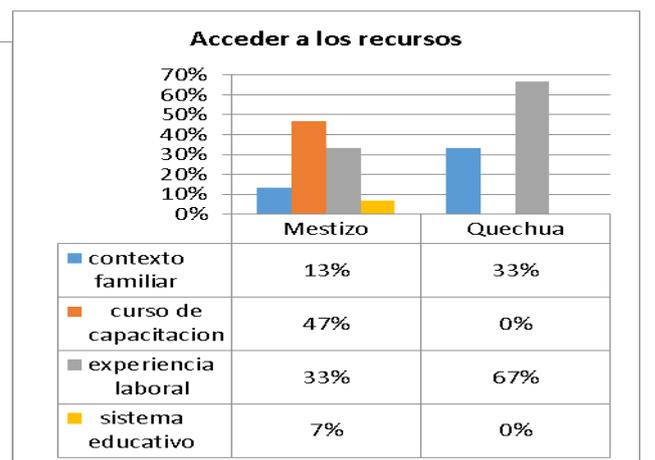


Figura 2. 13h



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

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

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

Relatos de vida

Negocio de flores y arreglos florales

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

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

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

Textilera y Taller de Integración

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

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

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

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

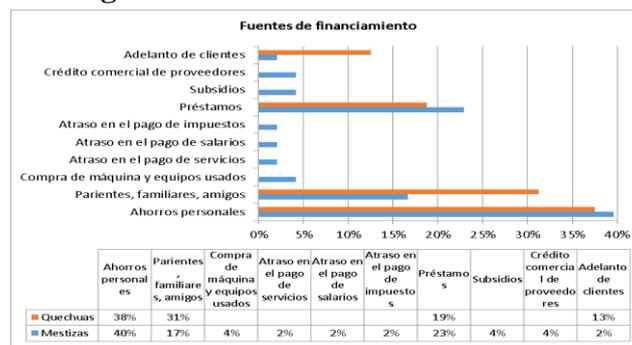
Etapa de puesta en marcha

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

Financiamiento de la puesta en marcha

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

Figura 2.14 Fuentes de financiamiento



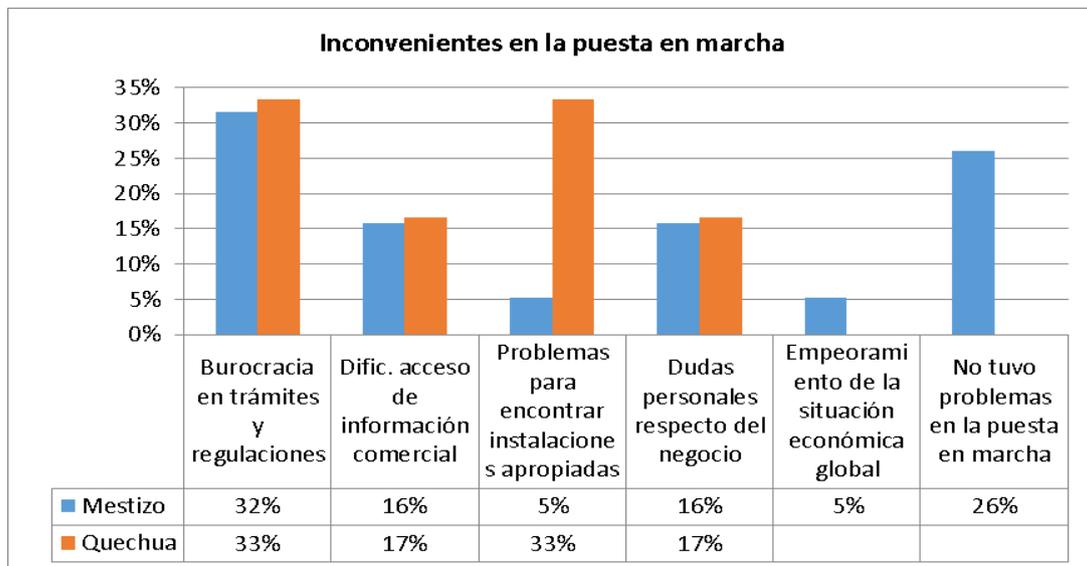
La mayor fuente de financiamiento utilizada es el ahorro personal con el 38% de las mujeres quechuas y el 40% de las mestizas, en segundo lugar para las quechuas está el financiamiento por parte del entorno familiar y amigos (31%), en tercer lugar el préstamo (19%) y en último lugar el adelanto de clientes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

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

Inconvenientes en la puesta en marcha

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

Figura 2.15 Inconvenientes en la puesta en marcha



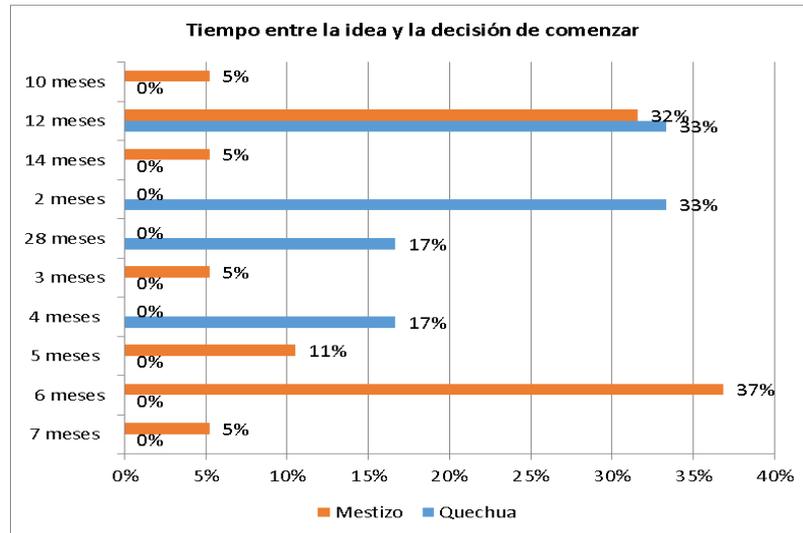
El 32% de las mestizas y el 33% de las quechuas afirman que el mayor inconveniente es la realización de trámites y regulaciones, debido a la burocracia existente, en el caso de las mestizas también se tuvieron inconvenientes en el acceso a la información y dudas personales referentes al negocio, cada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

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

Demora de tiempo para la puesta en marcha

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

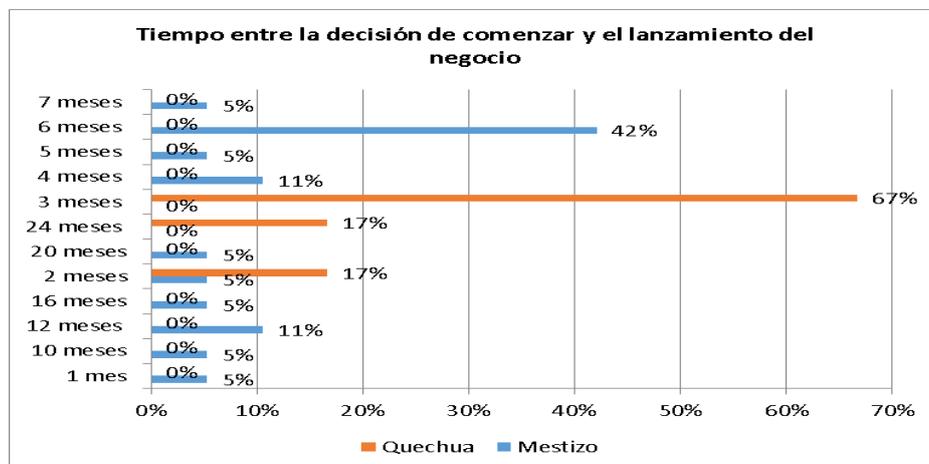
Figura 2.16 Tiempo entre la idea y la decisión de comenzar



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

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

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

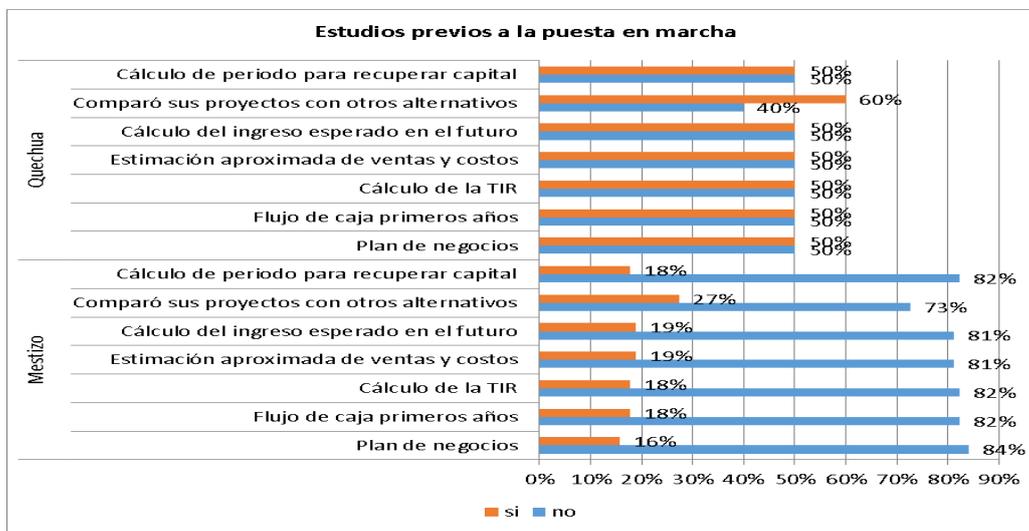


El 67% de las mujeres quechuas indican que tardaron 3 meses en lanzar el negocio mientras que la mayor parte de las mujeres mestizas demoraron 6 meses (42%), existen, también empresarias mestizas que demoraron 24 meses y corresponde al 17% del total.

Estudios anteriores a la puesta en marcha de la empresa

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

Figura 2.18 Estudios previos a la puesta en marcha



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

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

Relato de vida**Taller de Tejidos**

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

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

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

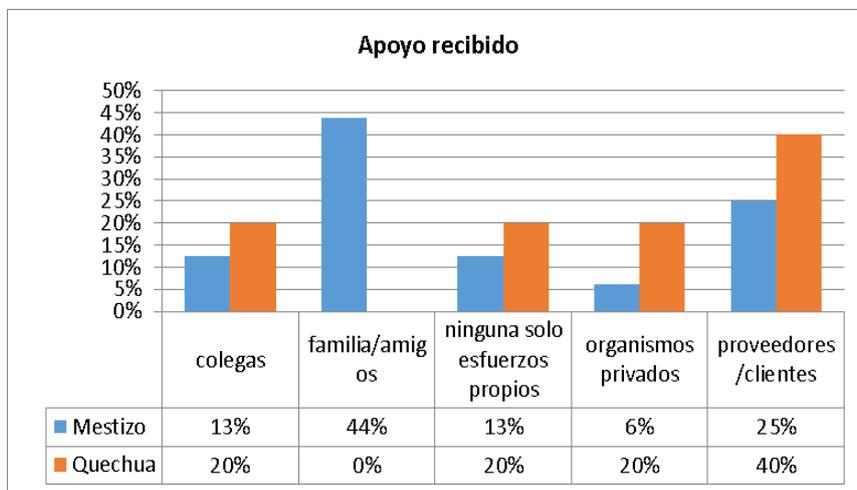
Los que me han ayudado más son mis familiares me decían de donde comprar la lana que modelos de chompas sale más, eso nomás el resto yo solita lo he hecho.... (Entrevista propietaria).

Etapas de desarrollo inicial

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

Influencia y apoyo en la etapa de desarrollo del negocio

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

Figura 2. 19 Apoyo recibido

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

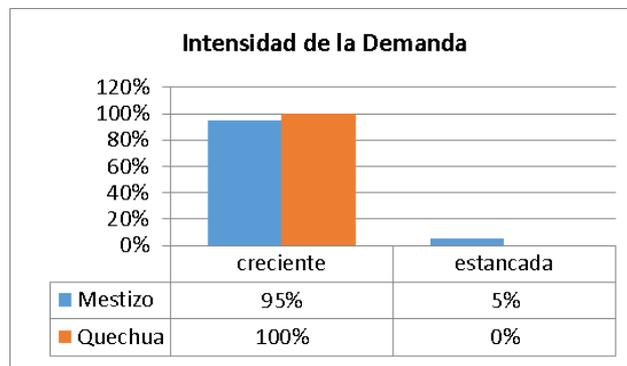
El 44% de las mestizas recibió apoyo de la familia y amigos, el 13% de los colegas, el 13% no recibió apoyo de nadie y el apoyo de los organismos privados solamente se refleja en el 6% de los emprendimientos.

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

La demanda de mercado para el negocio

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

Figura 2.20 Intensidad de la Demanda

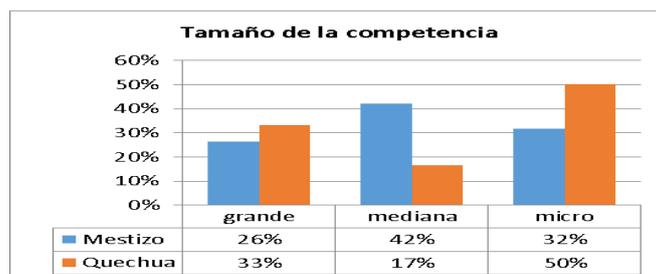


Solamente el 5% de los emprendimientos de mujeres mestizas indica que la demanda de mercado de su negocio está estancada y un 95% indica que es creciente. En el caso de las empresarias quechuas todas indican que el mercado en el que participan tiene una demanda creciente.

La percepción sobre la competitividad de su negocio

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

Figura 2.21. Tamaño de la competencia



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

Competitividad de los emprendimientos

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

Figura 2.22 Percepción de la competitividad del sector

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

*Elaboración propia en base a datos de la encuesta

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

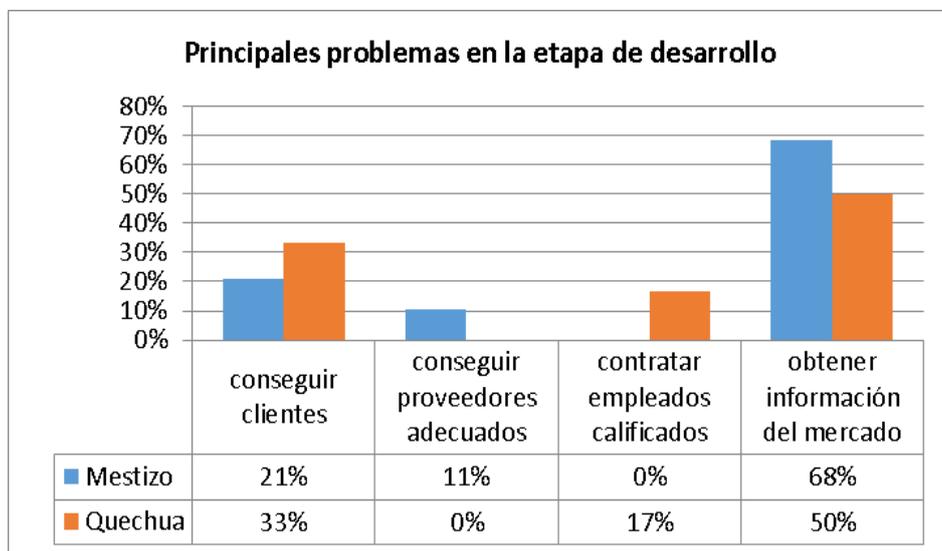
Para las mujeres empresarias quechuas a excepción de servicios e investigación y desarrollo/diseño en los que los porcentajes entre similar, mayor o menor son iguales en todos los demás aspectos la mayor parte de las mujeres señala que su situación es similar a la competencia: competitividad en precios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

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

Principales problemas identificados en la etapa de desarrollo inicial

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

Figura 2.22 Principales problemas en la etapa de desarrollo



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

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

Relato de vida

Fábrica de chocolates artesanales

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

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

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

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

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

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

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

Obstáculo relacionado al apoyo recibido

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

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

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

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

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

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

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

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

Obstáculos relacionados con la poca información manejada por las emprendedoras

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

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

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

Obstáculos relacionados con el funcionamiento en la etapa inicial

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

Obstáculos relacionados con la asesoría o capacitación

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

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

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

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

Obstáculos relacionados con la adquisición de factores de producción

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

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

2.2.11 Identificación de las cadenas productivas

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

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

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

Los insumos para esta producción son:

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

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

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

Limitaciones en este eslabón:

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

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

Producción (Sector secundario)

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

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

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

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

Limitaciones en este eslabón:

Heterogeneidad de la calidad

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

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

Comercialización (sector secundario)

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

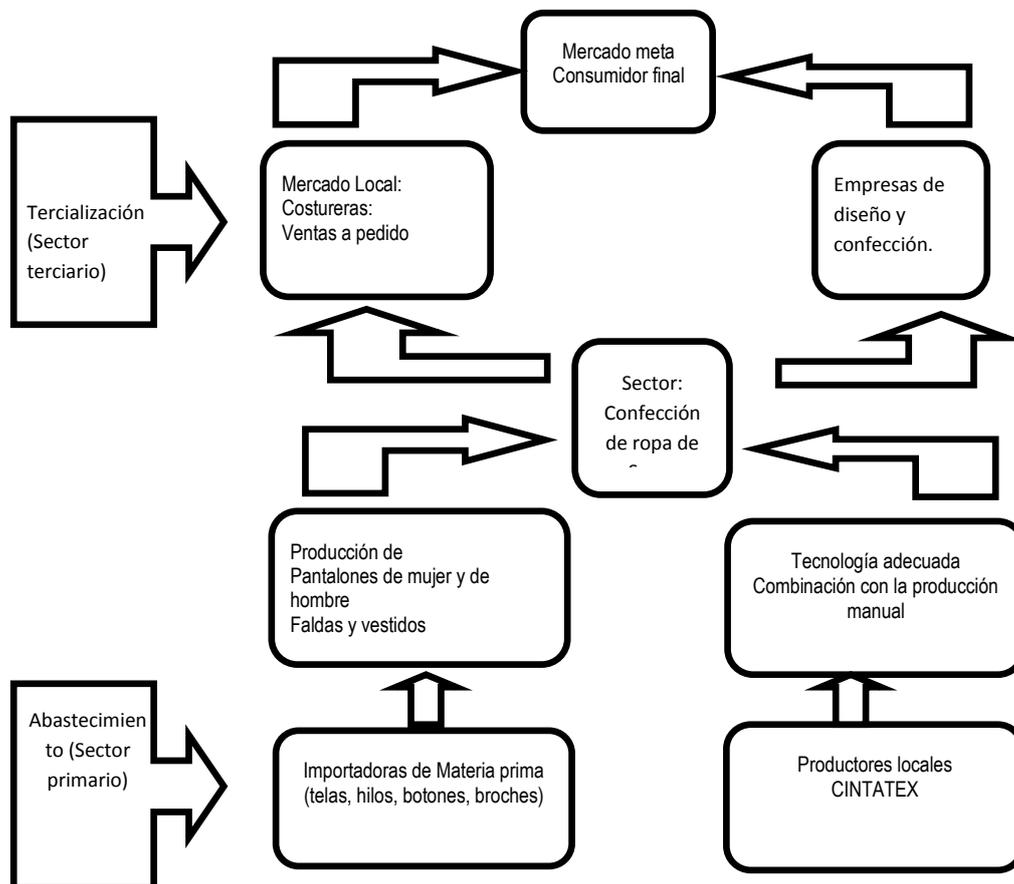
Limitaciones en este eslabón:

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

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

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

Figura 2.24 Esquema de la cadena productiva de confecciones de ropa



Cadena productiva chocolates artesanales

Abastecimiento (sector primario)

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

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

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

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

Limitaciones en este eslabón

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

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

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

Producción (sector secundario)

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

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

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

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

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

Limitaciones en este eslabón:

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

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

Comercialización (sector secundario)

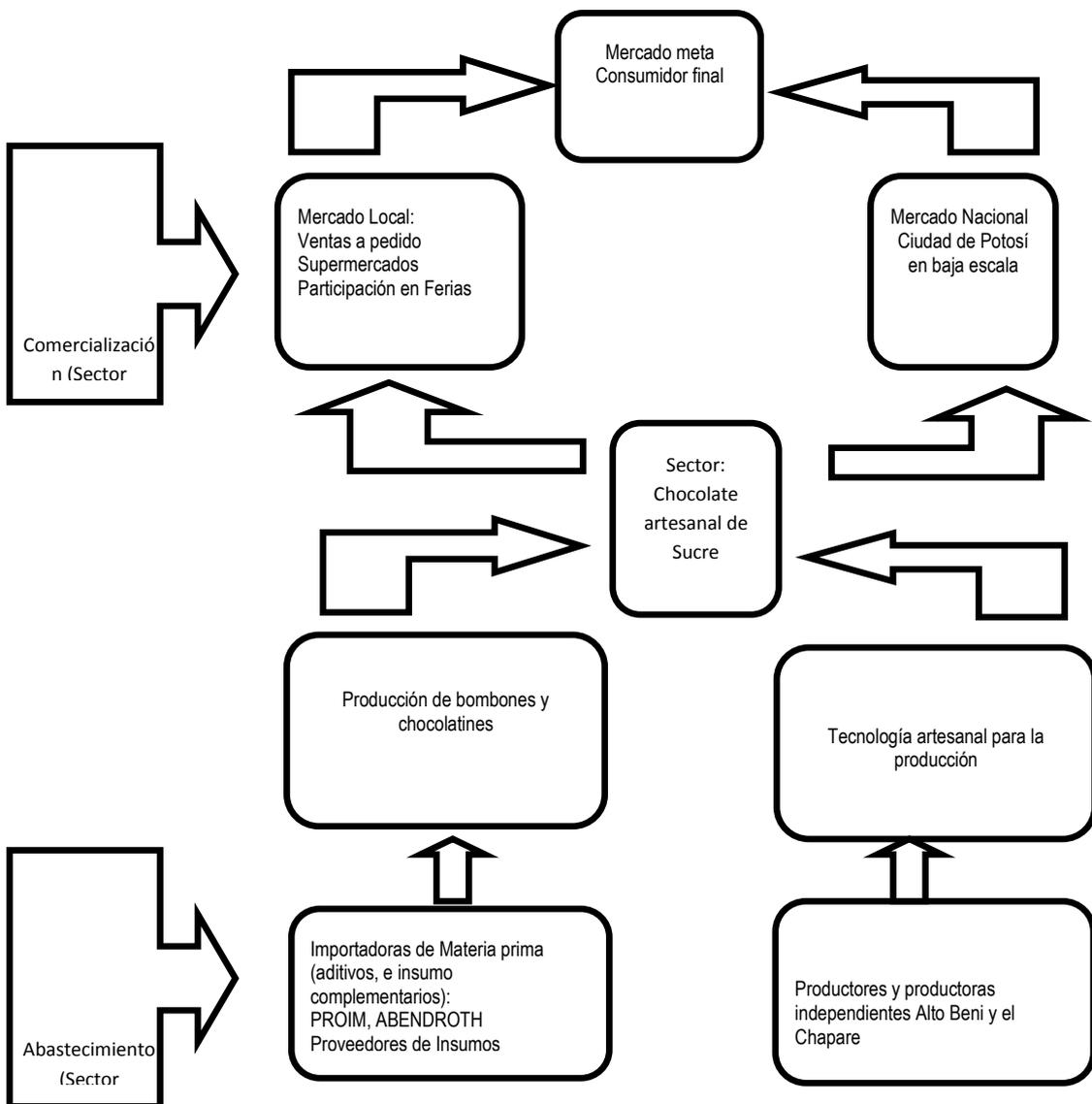
De manera general el mercado de la ciudad de La Paz es el mayor demandante de los chocolates chuquisaqueños de las fábricas más grandes como Para TI y Taboada; sin embargo, los chocolates producidos por las mujeres empresarias tienen un mercado más reducido que se limita a las ciudades de Sucre y Potosí.

Limitaciones en este eslabón:

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

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

Figura 2.25 Esquema de la cadena productiva del chocolate artesanal



Conclusiones

Sobre las características de los emprendimientos femeninos

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

Sobre las etapas de desarrollo del negocio

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

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

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

Agradecimientos

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

Referencias

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Abstract

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

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

Keywords: production patterns, agricultural production, Monteagudo

3 Introducción

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

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

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

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

3.1 Material y Metodología

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

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

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

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

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

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

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

3.2 Resultados obtenidos

Chuquisaca y su entorno

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

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

Tabla 3.1. División geográfica de las provincias y su extensión

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



3.1.1 Población y demografía

Chuquisaca cuenta 631.062 habitantes y una densidad del 8.81 hab./Km²; teniendo una distribución por sexo de la siguiente manera: 312.349 hombres y 318.713 mujeres, cuentan con 118.918 familias en todo el departamento de las cuales el 41% se concentra en el área urbana.

Tabla 3.2. División Geográfica Por Provincia – Municipio

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

Fuente: Atlas Udape

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

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

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

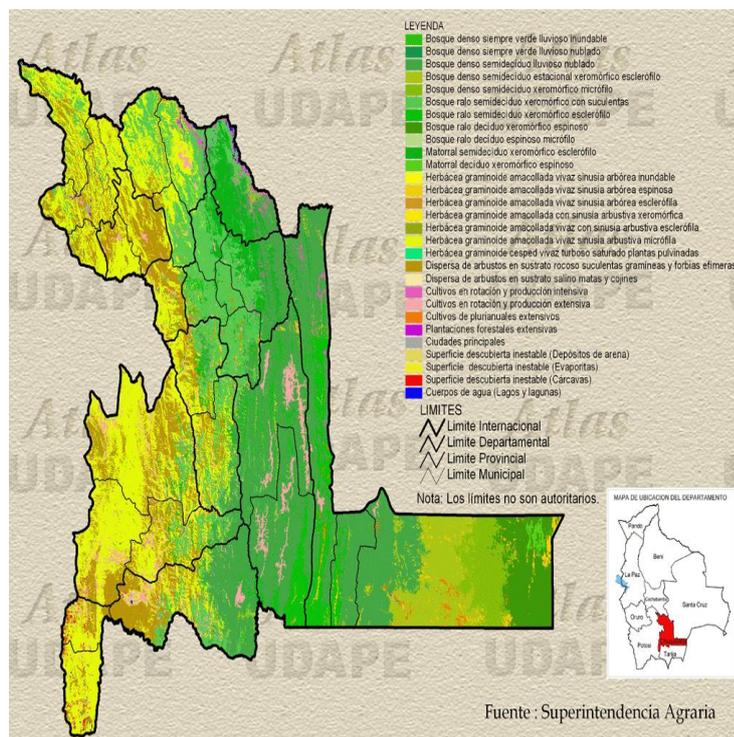
El mayor uso que se le da, en la actualidad al suelo en Chuquisaca, es la agricultura obteniendo los mayores porcentajes de destino.

Tabla 3.3 Uso del suelo por municipios (%)

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

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

Figura 3.1 Secciones forestales de Chuquisaca



*Fuente: Superintendencia Agraria

3.2. Sectores productivos del Departamento de Chuquisaca

3.2.1. Producción pecuaria

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

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

Tabla 3.4 Producción pecuaria del departamento de chuquisaca

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

*Fuente: Planes de Desarrollos Municipales

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

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

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

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

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

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

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

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

3.2.2. Producción agrícola

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

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

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

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

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

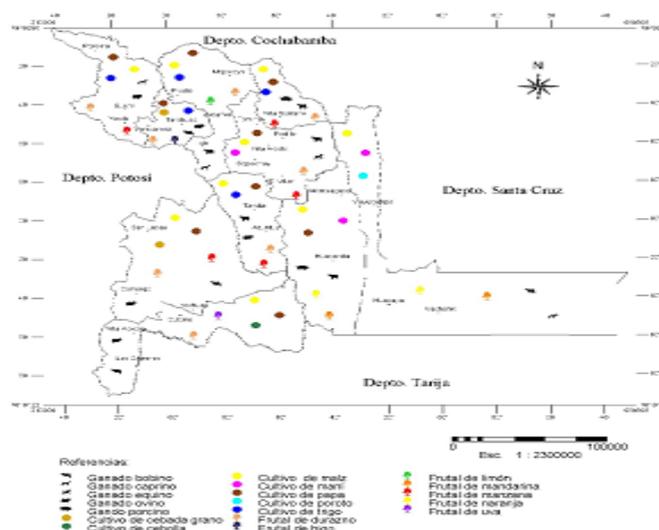
El ají se cultiva en las zonas calidas del Departamento de Chuquisaca, en nueve Municipios, de los cuales este producto se destina a la venta en algunos Municipios como Huacareta (95.8%), Muyupampa y Padilla (93%) y Monteagudo (80%), este ultimo es considerado como el mayor productor, con un volumen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

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

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

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

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



3.2.3. Recursos forestales

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

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

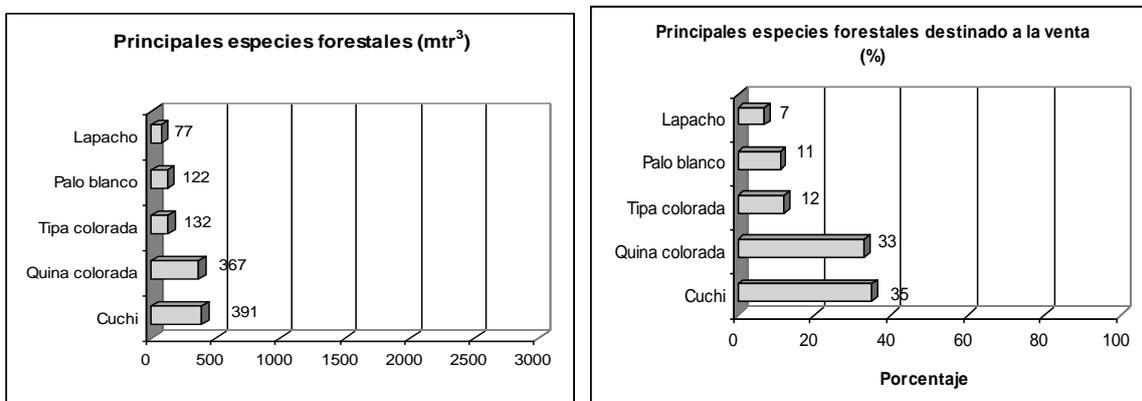
Tabla 3.5 Especies forestales del departamento de chuquisaca

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

Fuente: superintendencia forestal

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

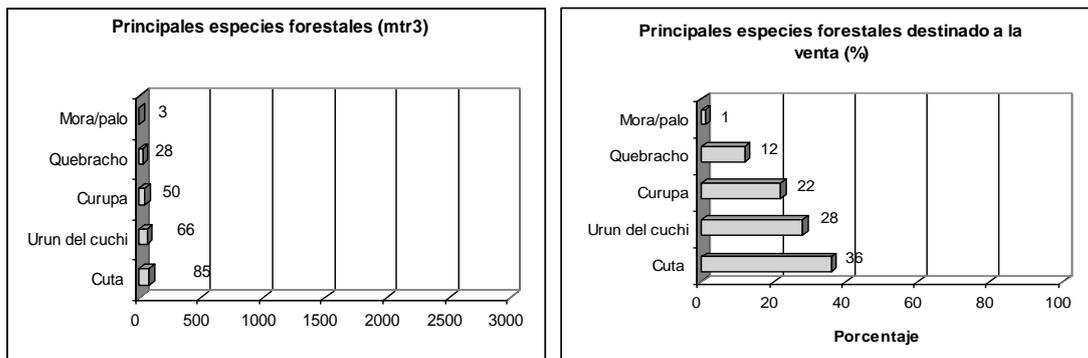
Figura 3.3 Huacareta: especies forestales y su aprovechamiento



***Fuente:** Superintendencia Forestal

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

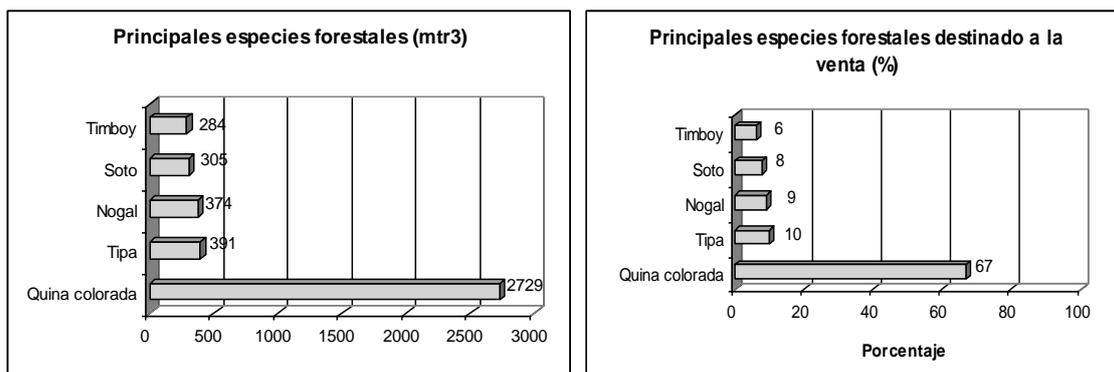
Figura 3.4 Machareti: especies forestales y su aprovechamiento



*Fuente: Superintendencia Forestal

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

Figura 3.5 Monteagudo: especies forestales y su aprovechamiento



*Fuente: Superintendencia Forestal

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

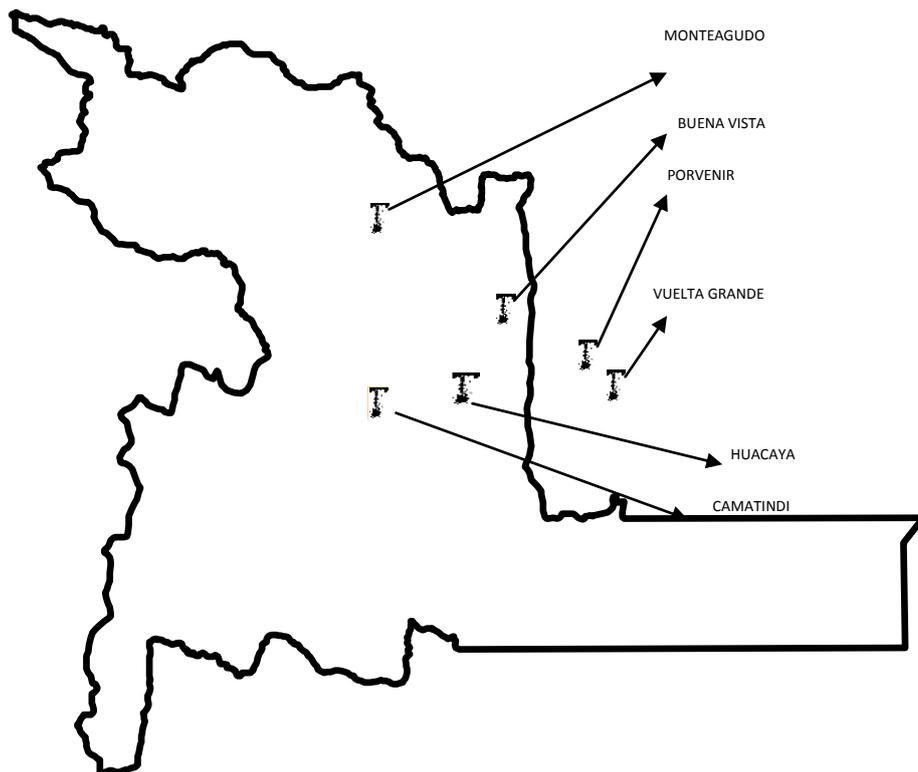
Los recursos forestales del Departamento, en su mayoría son utilizados como material para la construcción de viviendas, instrumentos de trabajo o utensilios de los propios comunarios, los porcentajes de comercialización se encuentran en promedio por debajo del 50%, por lo que este recurso no es aprovechado.

3.2.4. Recursos hidrocarburíferos

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

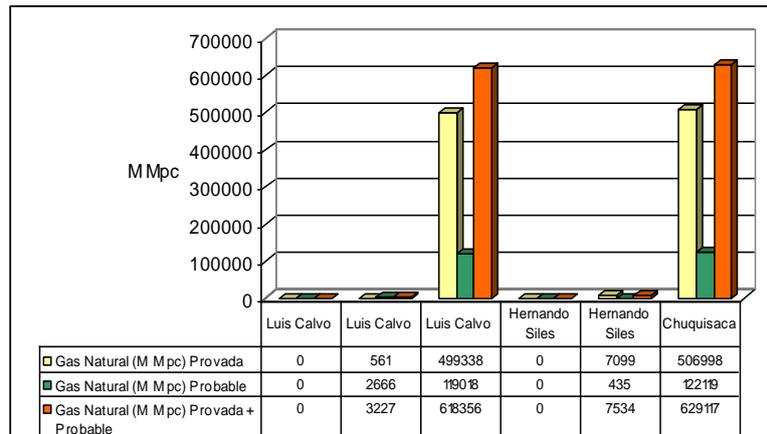
Según datos proporcionados por la Vicepresidencia de negociaciones internacionales y contratos, actualmente en el departamento existen un total de cinco campos petrolíferos, dos sin producción: Buena Vista y Camatindi, y tres campos en producción: Porvenir, Vuelta Grande, y Monteagudo. El total de reservas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

Figura 3.6. Campos productores del departamento de Chuquisaca



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

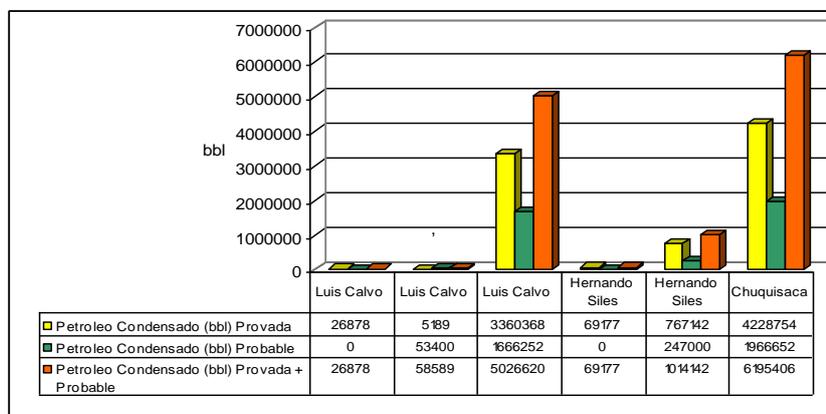
Figura 3.7 Gas natural por municipios (mmpc)



Fuente: Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos

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

Figura 3.8 . Petróleo condensado por municipios (BBL)



Fuente: Yacimientos petrolíferos Fiscales Bolivianos

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

Municipio de Huacaya

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

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

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

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

3.2.5. Producción Artesanal y Microempresaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.2.6. Recursos minerales

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

Tabla 3.6 Producción minera en el departamento de Chuquisaca

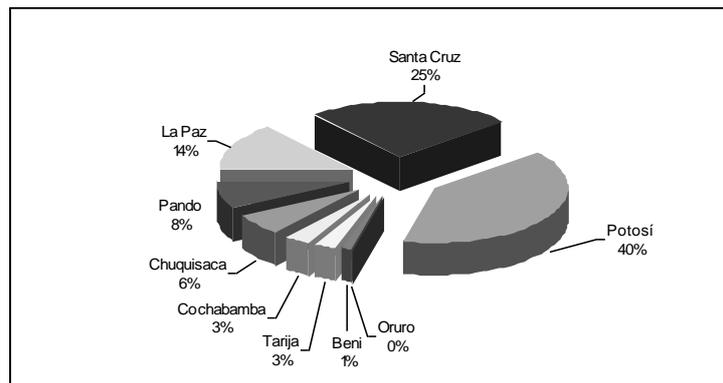
Municipios	Minerales	
	Metales	No metales
San lucas	Complejos de zinc	
Poroma	Plomo, plata, antimonio	Canteras de yeso
Camargo	Complejos de zinc	
Villa abecia	Cobre	
Las carreras	Complejos de zinc	

fuente: prefectura de departamento de chuquisaca

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

3.3. Factores locacionales del Departamento de Chuquisaca

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

Figura 3.9 . Inversión extranjera directa por departamentos 2005

*Fuente: Instituto Nacional de Estadística

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

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

Tamaño de Mercado

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

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

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

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

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

Fuente: instituto nacional de estadística

Ingreso per-capita

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

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

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

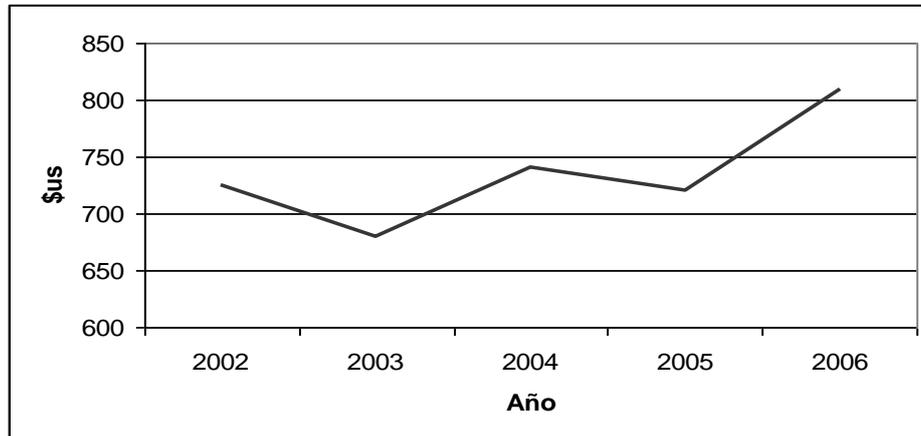
Tabla 3.8 Bolivia: PIB per cápita (2006)

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

Fuente: instituto nacional de estadística

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

Figura 3.10 Chuquisaca pib per cápita (dólares)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Crecimiento de mercado

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

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

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

Tabla 3.9 Bolivia: crecimiento del PIB 2005 – 2006

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

Fuente: instituto nacional de estadística

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

Recursos naturales y materias primas

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

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

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

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

Infraestructura física

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

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

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

Mano de obra calificada

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

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

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

Fuente: instituto nacional de estadística, censo 2001

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

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

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

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

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

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

Costo de recursos

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

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

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

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

Insumos

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

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

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

Cadenas productivas y conformación de clusters

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

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

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

Ubicación geográfica

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

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

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

3.4. Identificación de mercados externos y productos estratégicos

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

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

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

Tabla 3.11 Principales países importadores del mundo (2006)

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

Fuente: sistema interactivo de datos de comercio internacional

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

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

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

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

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

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

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

Fuente: sistema interactivo de datos de comercio internacional

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

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

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

Fuente: sistema interactivo de datos de comercio internacional

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

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

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

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

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

Tabla 3.14 Bolivia: Exportaciones

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

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

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

Tabla 3.15 Chuquisaca: principales países de destino de sus exportaciones

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

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

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

3.5. Acuerdos comerciales

MERCOSUR

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

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

Tratado de Libre Comercio

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

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

Comunidad Andina de Naciones

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

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

ATPDEA

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

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

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

Unión Europea

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

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

3.6 Conclusiones

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tabla 3.16. Mercado ponteciales

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

* Posibles mercados potenciales

3.7 Agradecimientos

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

3.8 Referencias

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Instituto Nacional de Estadística, (2005) “Estadísticas del Departamento de Chuquisaca”.
Instituto Nacional de Estadística, (2008), [En línea]. Bolivia, disponible en: www.ine.gov.bo [Acceso el día 8 de marzo de 2008]

Jeffrey D.; Sachs; Larrain B. F., (1993) “Macroeconomía en la economía global” 1993, pp 118
La Razón, (2007) “El PIB per cápita de Bolivia es el más bajo de la región”. 18 de diciembre de 2007, Edición Digital.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Mirtha Guerra, Jaime Delgado, Juan Michel y Víctor Torrez

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

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

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

Abstract

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

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

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

4 Introducción

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

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

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

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

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

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

4.1 Materiales y metodos

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

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

4.1.1 Revisión Bibliográfica

La información que se pretende obtener para el estudio es:

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

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

4.1.2 Sistematización de la Información

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

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

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

Se realizarán dos tipos de entrevistas:

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

4.1.4 Desarrollo del plan de análisis de datos

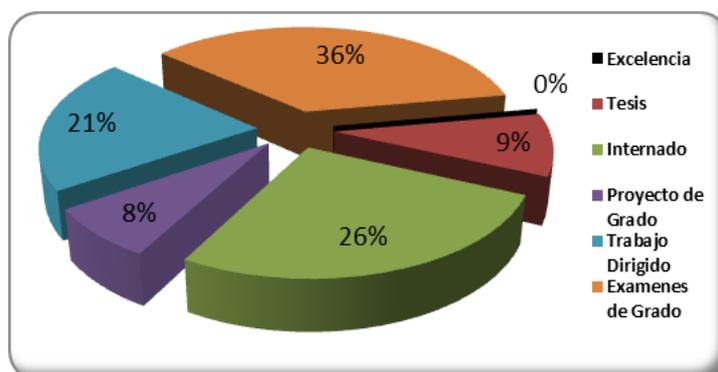
Para la elaboración de esta fase se desarrollaron los siguientes pasos:

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

4.2 Resultados y discusión

4.2.1 Profesionales

Modalidad optada para la titulación

Figura 4.1 Modalidad de titulación optada por los profesionales

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

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

Criterio en la formación profesional

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

Tabla 4.1 Criterio en la formación profesional en %

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

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

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

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

Asignaturas del plan de estudios consideradas útiles en el desempeño profesional

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

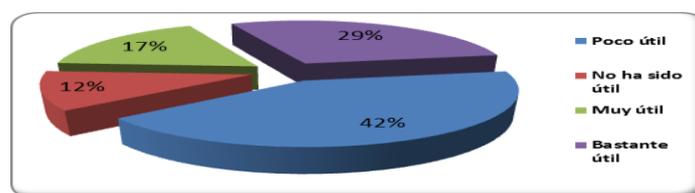
	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Sin comentario
Auditoria Impositiva	20	33	23	23	0
Auditorias	45	15	21	18	0
Contabilidad Básica	54	26	18	3	0
Contabilidad Intermedia	38	24	32	5	0
Costos	18	36	24	15	6
Derecho Laboral	16	22	38	16	9
Impuestos y tasas	29	47	15	9	0
Matemática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

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

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

Valoración del plan de estudios en el ejercicio profesional

Figura 4.2 Valoración del plan de estudios en el desempeño profesional



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

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

Deficiencias y limitaciones profesionales observadas por los profesionales de la carrera

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

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

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

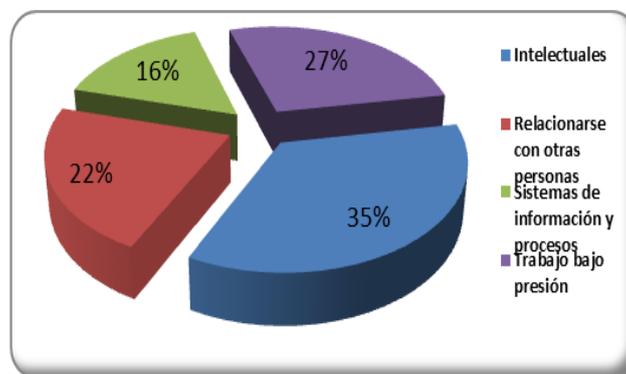
- Excesiva teoría.

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

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

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

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



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

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

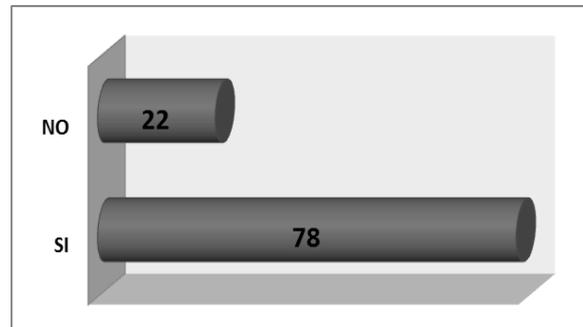
Comentarios y sugerencias del plan de estudios

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

4.2.2 Entidades públicas y privadas

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

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

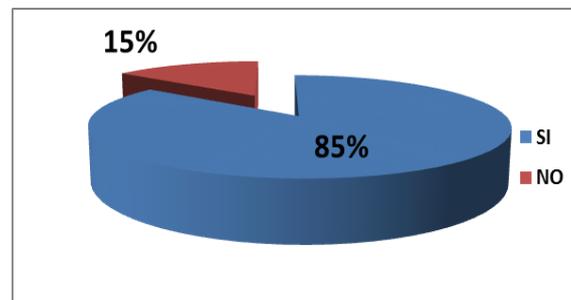


En el gráfico anterior se puede observar que las entidades públicas y privadas cuentan en un 78% con profesionales formados de la Facultad de Contaduría Pública, mientras que un 22% no cuenta con este tipo de profesionales.

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

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

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



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

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

Tipo de trabajo que realizan los profesionales en las organizaciones

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Desempeño laboral en las organizaciones de los profesionales y sus capacidades

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

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

1: Deficiente; 2: Aceptable; 3: Sobresaliente

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

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

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

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

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

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

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

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

1: Deficiente; 2: Aceptable; 3: Sobresaliente

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1: Deficiente; 2: Aceptable; 3: Sobresaliente

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

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

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

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

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

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

Área de contabilidad y costos	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Diseñar sistemas de información donde se apliquen adecuadamente la teoría contable a los hechos económicos, el registro de operaciones y se respeten las normas de control interno y legales vigentes.	24	46	20	10
Elaborar, analizar e interpretar estados financieros, para apoyar y participar en la toma de decisiones.	15	39	34	12
Aplicar los principios de contabilidad y las normas, tanto a nivel local como internacional, y participar en los procesos de generación de las mismas.	6	40	28	26
Diseñar sistemas de costos y analizar variaciones usando, entre otras, herramientas estadísticas y computacionales.	42	32	14	12
Participar en el diseño e implantación de sistemas de información.	21	52	19	8

En relación al Diseño de sistemas de información donde se apliquen adecuadamente la teoría contable a los hechos económicos, el registro de operaciones y se respeten las normas de control interno y legales vigentes, el 46% menciona que es aceptable, el 24% deficiente, un 20% sobresaliente y por último un 10% no sabe no responde.

Refiriéndonos a la Elaboración, análisis e interpretación de estados financieros, para apoyar y participar en la toma de decisiones, el 39% menciona que es aceptable, el 34% sobresaliente, el 15% deficiente y un 12% no sabe no responde.

En cuanto a la Aplicación de principios de contabilidad y las normas, tanto a nivel local como internacional, y participar en los procesos de generación de las mismas, el 40% menciona que es aceptable, el 28% sobresaliente, el 26% de las entidades no sabe no responde y el 6% como deficiente.

Por otro lado en relación al Diseño de sistemas de costos y análisis de variaciones usando, entre otras, herramientas estadísticas y computacionales, el 42% menciona que es deficiente, el 32% aceptable, el 14% sobresaliente y el 8% no sabe no responde.

Finalmente refiriéndonos a la Participación en el diseño e implantación de sistemas de información, el 52% menciona que es aceptable, el 21% como deficiente, el 19% sobresaliente y el 8% de estos no sabe no responde.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de contabilidad y costos se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente.

Tabla 4.9 Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área tributaria

Área tributaria	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	Ns/nr
Conocer e interpretar adecuadamente las leyes, reglamentos y demás disposiciones tributarias y verificar su aplicación.	12	53	21	14
Optimizar la carga tributaria de la empresa y las personas a través de una adecuada planificación.	27	31	12	30
Conocer las bases de la tributación internacional para analizar las principales diferencias que existen entre Bolivia y sus principales socios comerciales.	15	28	9	48
Conocer el funcionamiento y actuación de los organismos fiscalizadores en materia tributaria, como también los principales trámites y obligaciones generales que debe cumplir todo contribuyente.	12	49	18	21

Refiriéndonos al Conocimiento e interpretación adecuada de las leyes, reglamentos y demás disposiciones tributarias y verificar su aplicación, el 53% considera que es aceptable, el 21% sobresaliente, un 14% no sabe no responde y un 12% piensa que es deficiente.

En cuanto a la Optimización de la carga tributaria de la empresa y las personas a través de una adecuada planificación, el 31% considera que es aceptable, el 27% deficiente, un 30 de las entidades no emite ningún comentario y el 12% considera como sobresaliente.

Por otro lado en relación al Conocimiento de bases de la tributación internacional para analizar las principales diferencias que existen entre Bolivia y sus principales socios comerciales, el 28% considera que es aceptable, el 48% no sabe no responde, el 15% deficiente y el 9% cree que es sobresaliente.

Últimamente refiriéndonos al Conocimiento del funcionamiento y actuación de los organismos fiscalizadores en materia tributaria, como también los principales trámites y obligaciones generales que debe cumplir todo contribuyente, el 49% considera que es aceptable, un 21% no expresa respuesta alguna, el 18% piensa que es sobresaliente y un 12% deficiente.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área tributaria se determina que los empleadores consideran que el Contador

Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente

Tabla 4.10 Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de administración

Área de administración	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Participar en la formulación, desarrollo y evaluación del plan estratégico de las organizaciones.	14	44	17	25
Diseñar sistemas, procedimientos e indicadores para evaluar el desempeño de los miembros de la organización.	16	27	25	32
Evaluar las estructuras organizacionales con el objeto de proponer las alternativas más adecuadas para el diseño de los sistemas de información y control.	16	40	40	4
Participar en la gestión de recursos humanos, de comercialización, y de producción, entregando la información necesaria para la toma de decisiones en estas funciones.	13	37	38	12
Concebir, diseñar, implementar y evaluar sistemas eficientes de control y de evaluación de desempeño para las organizaciones.	18	42	28	12

Refiriéndonos a la Participación en la formulación, desarrollo y evaluación del plan estratégico de las organizaciones, el 44% piensa que es aceptable, el % no sabe no responde, un 17% sobresaliente y un 14% considera como deficiente.

En relación a la Diseño de sistemas, procedimientos e indicadores para evaluar el desempeño de los miembros de la organización, el 27% piensa que es aceptable, el 25% sobresaliente, el 32% no expresa algún comentario y finalmente un 16% piensa que es deficiente.

En cuanto a la Evaluación de las estructuras organizacionales con el objeto de proponer las alternativas más adecuadas para el diseño de los sistemas de información y control, el 40% piensa que es sobresaliente, de igual manera un 40% cree que es aceptable, un 16% deficiente y el 4% de las entidades no sabe no responde.

Por otro lado en relación a la Participación en la gestión de recursos humanos, de comercialización, y de producción, entregando la información necesaria para la toma de decisiones en estas funciones, un 38% piensa que es sobresaliente, seguido por el 37% que expresa que es aceptable, el 13% deficiente y el 12% no sabe no responde.

En último lugar refiriéndonos a la Concepción, diseño, implementación y evaluación de sistemas eficientes de control y de evaluación de desempeño para las organizaciones, el 42% piensa que es aceptable, el 28% sobresaliente, un 18% deficiente y finalmente un 12% no sabe no responde.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de administración se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo

que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente.

Tabla 4.11 Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de métodos cuantitativos

Área de métodos cuantitativos	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Aplicar la metodología matemática y estadística necesaria en el área de auditoría, costos y finanzas.	17	27	21	35

En el cuadro anterior se puede ver que el 35% de las entidades ya sean públicas y privadas no emiten criterio alguno, mientras que el 27% considera que es aceptable, un 21% como sobresaliente y el 17% como deficiente.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de métodos cuantitativos se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente.

Tabla 4.12 Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de auditoría

Área de auditoría	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Conocer y aplicar las normas de auditoría generalmente aceptadas.	12	38	23	27
Planificar procesos de auditoría de cualquier naturaleza y aplicar los procedimientos necesarios para su ejecución.	16	36	20	28
Auditar las áreas funcionales de la empresa, evaluar los sistemas de control interno y determinar el riesgo.	12	32	25	31
Aplicar la tecnología de información en el proceso de auditoría.	23	24	16	37
Participar en el diseño e implantación de sistemas de información.	16	35	23	26

En relación al Conocimiento y aplicación de las normas de auditoría generalmente aceptadas, el 38% considera que es aceptable, un 27% no sabe no responde, el 23% cree que es sobresaliente y finalmente el 12% piensa que es deficiente.

Refiriéndonos a la Planificación de procesos de auditoría de cualquier naturaleza y aplicar los procedimientos necesarios para su ejecución, el 36% piensa que es aceptable, el 28% no sabe no responde, un 20% cree que es sobresaliente y un 16% como deficiente.

En cuanto a Auditar las áreas funcionales de la empresa, evaluar los sistemas de control interno y determinar el riesgo, el 32% piensa que es aceptable, un 31% no sabe no responde, un 25% expresa que es sobresaliente y el 12% deficiente.

Por otro lado en relación a la Aplicación de tecnología de información en el proceso de auditoría, el 37% de las entidades no sabe no responde, mientras que 24% considera que es aceptable, el 23% deficiente y el 16 sobresaliente.

Por último refiriéndonos a la Participación en el diseño e implantación de sistemas de información, el 35% piensa que es aceptable, el 26% no sabe no responde, el 23% expresa que es sobresaliente y un 19% como deficiente.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de auditoría se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente.

Tabla 4.13 Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de sistemas de información

Área de sistemas de información	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Participar activamente en el diagnóstico, diseño, desarrollo evaluación, construcción y mantención de sistemas de información.	32	13	10	45

Observando el cuadro anterior se aprecia que el 45% de las entidades no realiza comentario alguno, por otro lado el 32% de estas considera que este es deficiente, el 13% aceptable y el 10% como sobresaliente.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de sistemas de información se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma deficiente los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular y capacitar de forma continua en la aplicación de software especializado para que este criterio sea considerado aceptable y/o sobresaliente.

Tabla 4.14 Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de finanzas

Área de finanzas	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Participar en la determinación de la estructura financiera de la empresa y evaluar los riesgos inherentes.	25	31	19	25
Evaluar alternativas de inversión y financiamiento.	19	24	15	42

En cuanto a la Participación en la determinación de la estructura financiera de la empresa y evaluar los riesgos inherentes, el 31% piensa que es aceptable, un 25% deficiente, el mismo comportamiento con un 25% no expresa comentario alguno y el 19% considera que es sobresaliente.

Por otro lado en relación a la Evaluación de alternativas de inversión y financiamiento, el 42% de las entidades no sabe no responde, mientras que 24% considera que es aceptable, el 19% deficiente y el 15% sobresaliente.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de finanzas se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente.

Tabla 4.15 Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de economía

Área de economía	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Analizar y comprender las diferentes estructuras de mercado en las que participan las unidades económicas para el logro de sus objetivos.	19	25	13	43
Entender las estructuras de mercado.	16	21	16	47

Refiriéndonos al Análisis y comprensión de las diferentes estructuras de mercado en las que participan las unidades económicas para el logro de sus objetivos, el 28% considera que es aceptable, el 43% de las entidades no sabe no responde, el 25% considera que es aceptable, el 19% deficiente y el 13% cree que es sobresaliente.

Últimamente en relación al Entendimiento de las estructuras de mercado, el 49% considera que es aceptable, un 47% no expresa respuesta alguna, el 21% piensa que es aceptable y con el mismo porcentaje del 16% considera que es sobresaliente y 16% deficiente.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área de economía se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente.

Tabla 4.16 Desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área jurídica

Área jurídica	Deficiente	Aceptable	Sobresaliente	NS/NR
Conocer las bases del derecho civil, comercial y laboral.	9	47	14	30
Evaluar la aplicación de las normas comerciales y laborales.				
Participar en los procesos de negociación colectiva, cuando corresponda.	21	26	23	30

En cuanto al Conocimiento de las bases del derecho civil, comercial y laboral y la Evaluación de la aplicación de las normas comerciales y laborales, un 47% piensa que es aceptable, seguido por el 30% que no sabe no responde, el 14% cree que es sobresaliente y el 9% que es deficiente.

En último lugar refiriéndonos a la Participación en los procesos de negociación colectiva, cuando corresponda, el 30% de las entidades no expresa respuesta alguna en relación a esta, sin embargo el 26% considera que es aceptable, un 13% sobresaliente y finalmente un 21% deficiente.

Con relación al desempeño laboral de los profesionales en las organizaciones en relación sus conocimientos del área jurídica se determina que los empleadores consideran que el Contador Público demuestra en su quehacer de forma aceptable los criterios preestablecidos. Lo que representa que en la Facultad se debe estimular para que este criterio sea considerado sobresaliente.

4.2.3 Comparación de aspectos de capacidad y competencias de los profesionales para las gestiones 2006 – 2011

A continuación en el siguiente cuadro se muestra una comparación entre la gestión 2006 y 2011 de diferentes capacidades y competencias a considerar de los profesionales.

Tabla 4.17 Comparación de aspectos de capacidades de los profesionales para las gestiones 2006 – 2011

Capacidades	Deficiente		Aceptable		Sobresaliente		NS/NR	
	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2006	2011
Capacidades Intelectuales	22	19	44	51	22	28	12	2
Capacidades para relacionarse con otras personas	6	21	64	52	30	25	0	2
Capacidades referidas a Sistemas de Información y Procesos	22	19	44	42	22	30	12	9

En cuanto a las capacidades se refiere en el anterior cuadro se observa que son dos aspectos en los cuales se ha mejorado, siendo uno de ellos la capacidad intelectual de los profesionales, y el otro la capacidad referida a sistemas de información y procesos, mientras que se ha empeorado notablemente en cuanto al relacionamiento de los profesionales con otras personas.

Tabla 4.18 Comparación de aspectos de competencias de los profesionales para las gestiones 2006 – 2011

Competencias profesionales	Deficiente		Aceptable		Sobresaliente		NS/NR	
	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2006	2011
Área de contabilidad y costos	8	22	45	22	25	23	20	14
Área tributaria	15	17	35	16	30	15	20	28
Área de administración.	2	15	56	15	22	30	20	17
Área de métodos cuantitativos.	20	17	40	17	30	21	10	35
Área de auditoría.	8	16	55	16	25	21	12	30
Área de sistemas de información.	30	32	25	32	10	10	35	45
Área de finanzas.	7	22	43	22	23	17	27	34
Área de economía.	10	18	50	17	10	14	30	45
Área jurídica.	5	11	60	11	5	12	30	15

Es alarmante observar los resultados del anterior cuadro en relación a las competencias de los profesionales, donde marcadamente en la totalidad de las áreas indicadas en el cuadro anterior se considera un empeoramiento.

4.3 Conclusiones

Refiriéndonos a capacidades de los profesionales en el periodo 2006 y haciendo una comparación con el 2011 se requiere que se mejore para lograr que el Contador Público sea considerado sobresaliente.

A pesar que las organizaciones evalúan a las competencias de los profesionales entre los parámetros de aceptable, sobresaliente y deficiente de manera general, haciendo la respectiva comparación entre la gestión 2006 y 2011 se observa que el comportamiento de los profesionales en relación a este aspecto solo es considerado aceptable, no logrando satisfacer de forma sobresaliente las expectativas del o los empleadores.

El Plan de Estudios según los encuestados no se encuentra lo suficientemente óptimo acorde a la coyuntura y requerimientos de la demanda de profesionales por parte de las organizaciones.

Es notable la importancia de la práctica laboral dentro el Proceso de Enseñanza y Aprendizaje de formación de los profesionales.

En este sentido y habiendo expuesto los anteriores puntos se expresa que el encargo social por parte de la Carrera de Contaduría Pública de la Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras requiere su optimización.

4.4 Agradecimientos

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

4.5 Referencias

López Meruvia Gonzalo, et, al. Nuevas tendencias en la formación profesional del Contador Público, La Paz – Bolivia, 2010.

Fundación Educapro, Formación de los Profesionales Bolivianos, La Paz – Bolivia, 2010.

Fundación Ciencias y Letras, La Formación Intelectual en Bolivia, Santa Cruz – Bolivia, 2010.

Universidad Privada de Bolivia, Estudio del Mercado Laboral en Bolivia, La Paz – Bolivia, 2009.

Universidad San Francisco Xavier, Plan Estratégico Institucional 2011 – 2015, Sucre – Bolivia, 2012

Impacto de los Programa de Capacitación destinados a la Micro y Pequeña Empresa en Sucre en el periodo 2004-2007

Freddy Arciénega, Germán Méndez y Roberto Gonzáles

F. Arciénega, G. Méndez y R. Gonzáles

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

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

Abstract

The objective of this study is to determine the areas in which training is oriented in micro and small Companies especially in the Sucre, as well as the techniques utilized and educational institutions that offer this training process. The research is descriptive-exploratory, and utilizes a structured questionnaire to collect information which was applied to 1.110 micro and small Companies. The conclusion is that the priority training areas in these industries are oriented towards specific areas such as supervision and administrative functions, and that creativity, ethics, honesty, and there is little participation of universities in this training process in the Sucre micro and small Companies studied.

Keywords: training, micro and small companies, Sucre

5 Introducción

A pesar del papel significativo que este sector empresarial desempeña en la economía nacional para llevar sus productos a nuevos mercados, la gran mayoría de ellas no está suficientemente preparada para afrontar esta oportunidad nueva que les ofrece el mercado regional; menos aún están, en general, para desarrollarse dentro de una economía mundializada. Algunas de las características más notables de ese tipo de empresas, y que casi siempre se dejan de lado a la hora de concebir estrategias para afianzar su desarrollo, muestran que en ellas el trabajo es más difícil, la cantidad de accidentes es más elevada y que, en general, las condiciones de trabajo son menos favorables que en las empresas de más grandes.

La contribución de las micro y pequeñas empresas al desarrollo y a las condiciones de trabajo, son dos de las múltiples razones para hacer esta afirmación: tales empresas ocupan, en general, a un porcentaje importante del total de la mano de obra a nivel nacional, consumen grandes cantidades de materias primas, satisfacen a los mercados internos alejados de los grandes centros urbanos, promueven el desarrollo de capital nacional y contribuyen a la generación de empleo. En suma, constituyen un motor significativo para el desarrollo nacional. Las barreras comerciales están desapareciendo, las oportunidades dentro del mercado regional crecen, los productos y servicios creados y ofrecidos por ellas pueden cruzar las fronteras.

También se observa que la calidad de sus productos muchas veces no alcanza a cumplir con las normas internacionales, que su productividad laboral es baja y que la competitividad del sector está por debajo del nivel deseable.

Este análisis, incluye a las micro y pequeñas empresas de Sucre, pues se desarrollan en ésta realidad. Las pequeñas y microempresas son las unidades productivas que mayor cantidad de trabajadores emplean en Sucre. Sin embargo, la importancia de estas empresas no se condice con un rol protagónico en cuanto a indicadores económicos como ventas, exportaciones y otros, cediendo ese espacio a las grandes empresas. Una de las estrategias para suplir esa situación y aumentar la capacidad productiva de estas empresas, es a través de programas de capacitación en diversos temas relacionados con el desarrollo de tales unidades. Existen muchos programas en el medio que han buscado potenciar, la capacitación de recursos humanos para que todas las empresas hagan esfuerzos en el perfeccionamiento de su personal.

Sin embargo, los resultados no son fácilmente verificables y aparentemente los niveles de capacitación siguen siendo bajos, restringidos a ciertas áreas o insuficientes y no están produciendo el desarrollo o por lo menos cambio esperado.

El trabajo además de establecer el impacto de los programas de capacitación, la relación de la capacitación con la productividad de la micro y pequeña empresa y la identificación de los verdaderos requerimientos de capacitación; intenta recoger la experiencia para capacitar de estas fundaciones y exponer las que serían las razones del éxito, en términos de empleo, metodologías de enseñanza y otros temas de interés. La idea es discutir la importancia de la relación entre capacitación y la productividad de la microempresa.

5.1 Materiales y Métodos

El estudio se inició con una búsqueda bibliográfica sobre las micro y pequeñas empresas, la capacitación que sus integrantes reciben encaminadas a su fortalecimiento y el impacto que ésta ejerce en las unidades económicas. En la segunda parte del estudio se empleó una consulta por medio de encuestas al sector, por medio de un cuestionario estructurado y dividido en categorías relacionadas con los temas de estudio. Con la finalidad de recopilar la información necesaria para el análisis de la variable, se utiliza un instrumento tipo encuesta, conformado por 4 grupos de preguntas; existen preguntas de respuesta abierta, y se presentan como de respuesta cerrada con las correspondientes alternativas a seleccionar por el encuestado.

El referido instrumento fue presentado para su validación a expertos en el contenido de la investigación y fue revisado, incluyendo las modificaciones recomendadas por la validación.

La encuesta se aplicó a la muestra determinada por la aplicación de la fórmula para poblaciones infinitas, debido a que no existe información respecto a la cantidad real de microempresas existentes en la ciudad, de cuyo resultado serán 1.110 microempresas encuestadas.

La aplicación del instrumento está a cargo de 50 estudiantes organizados en grupos por la investigadora principal, de la Carrera de Contaduría Pública. Se los destinó a las diferentes zonas de la ciudad en base al plano proporcionado por la H. Alcaldía Municipal.

Finalmente se realizó un análisis descriptivo que permitió observar ciertas tendencias y contrastarlas frente al marco teórico elaborado.

5.2 Resultados Obtenidos

De acuerdo al resultado de las encuestas realizadas a las diferentes empresas pequeñas y microempresas de los sectores Comercial, Servicio, industrial y otros, se pudo evidenciar que del total de los empresarios el 43% asistieron a cursos de capacitación y no asistieron lo que representa a un 46%; además mencionar no fueron respondidas por diferentes motivos el 11%.

Los encuestados responden a las siguientes características

- De un total del 100% de encuestados el 56% corresponden a negocios que son administrados por varones y un 46% al sector femenino.
- La edad promedio de los administradores o personas que manejan el negocio está en 33 años, lo que nos hace suponer que en una edad relativamente joven.
- El nivel de formación está dada de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 5.1 nivel de formación

Nivel	%
Bachilleres	10%
Egresados	27%
Estudiantes	14%
Grado escolar	4%
Maestría	4%
Profesionales	26%
Técnico medio	10%
Técnico superior	5%
Total	100%

Lo que nos demuestra un nivel de formación de egresados universitarios que prevalece en un 27%, frente a los profesionales que suma un 26% y los estudiantes con un 14% y los demás sectores consecutivamente con las diferentes escalas.

- En cuanto a la relación de dependencia se ha establecido que El 65% de los negocios son administrados por personal dependiente y el 35% son propietarios.
- En cuanto a las características generales de la empresa se ha obtenido los siguientes datos del 100% de las empresas encuestadas: el 16% corresponden a empresas de tipo productivas, el 28% de tipo comercial y el 56% a la actividad comercial, claramente existe un dominio de las empresas dedicadas al comercio.
- El año de creación de las empresas de acuerdo a los encuestados se tiene la información como año inicial 1824, de manera que a partir de esta gestión el crecimiento de las empresas esta dado en un porcentaje del 1 al 3% máximo, hasta la gestión 1995; es a partir de 1996 hasta el 2008, durante estos últimos doce años es cuanto mas, las empresas se habrían creado con un porcentaje del 70%.
- Por el número de empleados con que cuenta la empresa se pudo determinar que del 100% de las empresas encuestadas; el 41% corresponde de 1 a 5 empleados; el 16% de 6 a 10; el 11% de 11 a 15; el 10% de 16 a 20; el 6% de 21 a 25 y el 16% de 26 a más.

Por lo tanto se asume que la mayoría de las empresas cuentan con personal entre 1 a 5 empleados, seguido por las empresas que cuentan de 6 a 10 y más de 26 empleados.

5.2.1 Capacitación

Centro de Capacitación

Para fines del estudio era necesario indagar acerca de cuál es el centro de capacitación preferido de los sectores.

Tabla 5.2 Centro en que se recibió la capacitación

Centro	%
AURORA ROSSELL	1
CADECH	1
CAMARA DE COMERCIO	1
CEMLA	2
COLEGIO DE PROFESIONALES	4
KOLPING	9
FE Y ALEGRIA	1
FUNDEMPRESA	1
INFOCAL	15
IPTK	1
INSTITUTO	4
SOUTH AMERICAN SISTEM	2
UMRPSFXCH	11
Otros	47
Total	100%

Como se puede observar en el cuadro resumido de los datos obtenidos por las encuestas que más capacitan a las empresas son INFOCAL con un 15%, seguido por las Universidades con un 11%; KOLPING con un 9 %; los institutos y Colegios de Profesionales con un 4%; los otros con un 47% que son las demás unidades que capacitan.

Tabla 5.3 Lugar donde se recibió la capacitación

Lugar	%
Beni	1
Exterior	4
Provincias	3
Cochabamba	4
La paz	5
Oruro	1
Potosi	1
Santa cruz	3
Sucre	79
Tarija	1
TOTAL	100%

Puede apreciarse que del total de encuestados recibieron la capacitación el 79% lo hicieron en la ciudad de Sucre, lo que demuestra que en menor porcentaje se actualizan en los diferentes departamentos y provincias de la ciudad de Sucre.

De los participantes a los cursos de actualización se puede apreciar en el cuadro que a continuación se detalla que el mayor porcentaje asistieron a cursos cuyo tema principal se relaciona con el tema Administrativo (8%), seguido de cursos de Contabilidad, Ventas, Reparación de equipos con el 6% y los demás con un porcentaje mínimo, lo que se puede determinar que la asistencia es a un sin fin de temas que los participantes asisten.

Tabla 5.4 Temas de los cursos de capacitación

Nº	Temática	%	Nº	Temática	%
1	Administración	8%	13	Mecánica automotriz	1%
2	Artesanías	4%	14	Análisis de mercados	2%
3	Carpintería	1%	15	Facturación	2%
4	Comercio exterior	1%	16	Operador de paquetes	2%
5	Comunicación	2%	17	Panadería	1%
6	Confección	2%	18	Chaperías	3%
7	Contabilidad	6%	19	Peinados	1%
8	Elaboración de proyectos	1%	20	Relaciones humanas	2%
9	Gastronomía	1%	21	Reparación de equipos	2%
10	Ciencia y tecnología	6%	22	Salud	4%
11	Marketing	5%	23	Turismo	2%
12	Otros	35%	24	Ventas	6%
	Total parcial	72%		Total parcial	28%
	Total	100%			

Respecto a los periodos en que los empresarios pudieron asistir a sus cursos de capacitación están comprendidas en un mayor porcentaje en el período de 1 a 3 días 9%, seguidos de 7 a 10 días con un porcentaje del 8% y dos, tres y un año con un 7% y los demás con un porcentaje menor. Del resultado se infieren que los empresarios, escogen cursos con duración cortos desde días hasta un máximo de 1 año.

Tabla 5.5 Tiempo ideal para invertir en la capacitación

Tiempo	%
1 año	7
1 año y medio	4
2 años	4
3 meses	7
2 meses	7
1 mes	5
2 semanas	4

15 días	3
7 – 10 días	8
1 – 3 días	9
Otros	41
Total	100

De acuerdo a los datos obtenidos puede afirmarse que el objetivo personal de las personas que acuden a cursos de capacitación, se encuentran centrados en la actualización (38%); asimismo se infiere que están interesados en mejorar la calidad del servicio al cliente con un 18%; mejorar la calidad de ventas 15%; para la aplicación en el desarrollo laboral un 14% y los otros temas con menores porcentajes.

Tabla 5.6 Objetivo personal de la capacitación

Objetivo	%
Actualización	38
Aperturas negocio	2
Administración de recursos	2
Análisis Financiero	2
Aplicación laboral	1
Fortalecer proyectos	2
Mejorar la calidad del servicio	18
Mejorar la calidad de ventas	15
Proyección profesional	7
Total	100

La capacitación recibida por las microempresas está en relación al cuadro que se ha descrito el cual pone en manifiesto que el personal se actualizo con recursos propios en un 59%, becas pagadas en su totalidad por la institución en un 19% y becas con menor porcentaje. Lo que nos muestra que las empresas no apoyan en un gran porcentaje la capacitación de sus Recursos Humanos.

Tabla 5.7 Becas otorgadas por las empresas

% Ayuda	% de Empresarios
Beca 20%	2
Beca 50%	3
Beca 80%	1
Beca 100% Institución	19
Gratis	2
Recursos propios	59
Otros	14
Total	100

Tipo De Beca o Ayuda Recibida

Una pregunta muy importante era la relacionada con la satisfacción que los asistentes han obtenido, si la capacitación recibida durante la realización de la beca ha cubierto sus expectativas en relación a los objetivos planteados en el momento de la solicitud.

Tabla 5.8. Nivel de satisfacción

Si	No	Parcialmente	Total
51%	21%	28%	100%

De acuerdo a los datos obtenidos por el número de encuestados que recibieron capacitación con becas se obtuvieron los siguientes resultados: un 51% respondieron que si respondieron a las expectativas previstas por el curso; un 21% que no y un 28% parcialmente. Las razones en las que fundamentan estas afirmaciones son: no se tuvo el tiempo suficiente, el tema es demasiado complicado, demasiado teórico, y otros aspectos como el desconocimiento total del tema.

Respecto a que si los cursos desarrollados respondieron a la calidad, al contenido y al nivel de la especialización que usted aspiraba recibir, los resultados se anotan debajo el cuadro siguiente.

Tabla 5.9 Calidad de los cursos

Si	No	Parcialmente	Total
58%	12%	30%	100%

La misma tendencia que se ha obtenido en la respuesta respecto a la satisfacción es la que se observa cuando se analizan los resultados en cuanto de refieren a la calidad de los cursos. Un 58% respondió a las expectativas de calidad al contenido, un 12% que no y un 30% parcialmente, lo que da un resultado global de que si cumplió con las expectativas de calidad que el aspirante logro recibir, sobre todo por el tiempo fue adecuado.

Otro elemento importante para conocer el contexto sin los capacitadores, las personas que transmiten sus conocimientos, los profesores que dictaron las materias de los estudios realizados en relación al contenido mismo del curso.

Tabla 5.10 Altura académica de los docentes

Si	No	Parcialmente	Total
64%	6%	30%	100%

Los interesados han afirmado que los profesores estuvieron a la altura académica en los temas de su especialización en un 64%; un 6% que no estaban de acuerdo y un 30% que estuvieron de acuerdo parcialmente. Por lo que se concluye que los profesores estuvieron a la altura académica y a las expectativas de la capacitación. Resultado que muestra una relación muy estrecha entre la capacitación recibida la calidad de enseñanza aprendizaje, por sobre todo el manejo del tema con el cual los profesores cumplieron.

Respecto a la contribución de los cursos en sus actividades, los resultados permanecen con la misma tendencia.

Tabla 5.11 Contribución de la capacitación

Si	No	Parcialmente	Total
57%	30%	13%	100%

Los encuestados han afirmado que la capacitación contribuyó de manera positiva y que coadyuvo bastante en el crecimiento de su empresa, demostrando en los porcentajes detallados en el cuadro ilustrado anteriormente donde un 57% afirmo de manera positiva; un 30% muy poco y solamente un 13% no contribuyo de ninguna manera. El argumento manejado por los encuestados está basado en que la capacitación ayudo al crecimiento por que se aplicó el mejor servicio hacia los clientes, ámbito de aplicación en el crecimiento de las ventas, mejores relaciones humanas, aplicación de la parte teórica a la parte práctica y otros factores que coadyuvaron para el mejor desenvolvimiento en su trabajo cotidiano.

Una ligera variación se produce cuando se indaga sobre la institución donde ha cursado los estudios motivos de la Beca, se ajusta a la especialización requerida por usted.

Tabla 5. 12 Becas otorgadas por las mypes

Si	No	Parcialmente	Total
50%	28%	22%	100%

Como se ha podido establecer el número de becas con las que asistieron los Recursos Humanos de las MYPEs es muy reducido, sin embargo estos respondieron que un 50% si se ajustaron a la especialización de su fuente laboral; un 28% que no y un 22% parcialmente. Lo que demuestra la participación, en el desarrollo propio de sus actividades cotidianas y el mejoramiento de sus sistemas, políticas y procedimientos contables administrativos y otros aspectos que son adoptadas por las empresas y personal que administra las mismas.

Esta situación se confirma cuando se analiza la respuesta que se dio a la presunta que decía que en el caso de que alguna persona buscara ampliar sus conocimientos en esa(s) especialización(es), un 72% que si aconsejarían y no un 28%; lo que demuestra que los niveles de aprendizaje fueron satisfactorios.

En resumen se muestra que muchos están de acuerdo con aconsejar el curso en la institución donde desarrollaron el nivel de capacitación, pero, a su vez también aconsejan realizarlo en otras instituciones, debido a que es de mucha ayuda en el desarrollo de sus actividades, por los buenos expositores, la calidad en la enseñanza, el prestigio, el aprendizaje continuo. Del porque no aconsejarían otras instituciones ya que en algunos casos no conocen otros centros de capacitación.

En cuanto a aconsejar otro tipo de instituciones en su gran mayoría no respondieron y los pocos sugirieron las mismas en las cuales ya habían participado excepto algunas como UNIVALLE, ASUR e Instituciones que no cobren mucho sin especificar nombre.

Otro aspecto importante era establecer que si los participantes tuvieron inconvenientes referidas al cumplimiento de su beca que obstaculizó el normal desenvolvimiento de sus estudios, las respuestas ubicaron las siguientes dificultades:

- Relacionados con la institución donde cursó sus estudios Un 78% de los mismos respondieron que no tuvieron dificultades, que sí tuvieron un 10% y parcialmente un 13%, lo que nos demuestra que la mayor parte paso con bastante regularidad.
- Relacionados con otros aspectos relacionados. Un 56% respondió que no considera mencionar otros; un 31% parcialmente y solo un 13% que sí, esto debido a que en varios casos no se tuvo el tiempo suficiente, incompatibilidad de horarios, por la cantidad de personas y otros argumentos.

La aplicación de los conocimientos obtenidos en la empresa o función que desempeña dentro de ella es necesario saber. El resultado indica que el 44% menciona que tendrá un alto grado de aplicación; un 46% en grado medio y con solo un 11% bajo. El porcentaje mayor se debe a que los cursos se encuentran relacionados con la actividad que viene realizando el capacitado, porque también es un requisito tanto de la empresa como personal, asimismo se considera como parte primordial la capacitación por el hecho de ser propietarios de los negocios y que lo aplican de manera práctica. Es necesario remarcar que un mayor porcentaje estima que aplica lo aprendido, medianamente.

Transferencia de la Capacitación Recibida

Los resultados permiten establecer que se ha producido la transferencia de conocimientos, así lo indican las respuestas afirmativas que ascienden a un 43%, parcialmente en y parcialmente en un 15%, lo que nos afirma que no.

El grado en que ha sido posible la transferencia de conocimientos se detalla en el siguiente cuadro.

Tabla 5.13 Grado de Tráferencia de conocimientos

RANGO	%
10% - 25%	6
30% - 40%	21
45% - 50%	30
60% - 70%	16
75% - 80%	14
85% - 90%	5
100%	7
TOTAL	100%

Lo que demuestra que la transferencia de conocimientos realizada por los encuestados y quienes recibieron la capacitación mediante la beca se tiene un porcentaje del 30% que efectuaron dicho trabajo entre el rango de 45 a 50, seguidos por un 21% entre el rango de 30 a 40, el 16% entre el rango de 60 a 70 y así sucesivamente. Como conclusión se asume que más del cincuenta por ciento realizan la transmisión de conocimientos lo que es favorable para las microempresas.

El tiempo expresado en horas, días, etc. Que ha dedicado a transferir los conocimientos adquiridos de la capacitación adquirida se ha podido establecer la siguiente tabla que a continuación se detalla:

Tabla 5.14 Tiempo dedicado a la transferencia a la capacitación recibida

Tiempo	%
1 día	11%
1 hora día	29%
2 horas	12%
3 horas	31%
1 semana	4%
10 horas	8%
5 horas	5%
	100%

Se ha establecido que el mayor porcentaje del 31% corresponde a 3 horas que los participantes de los cursos, transfieren la información a los demás miembros de la Organización; con un 29% se produjo durante una hora al día, posteriormente durante 2 horas y un día con un porcentaje de 12% y 11%; por lo que se asume y nos muestra que existe una transmisión del conocimiento a los integrantes de la Empresa.

La observación de algún cambio en la tarea a raíz de la transferencia de la capacitación recibida se pueden observar en el cuadro siguiente:

Tabla 5.15 observación de algún cambio en la tarea a raíz de la transferencia de la capacitación recibida

Si	No	Parcial	Total
129	75	33	237
54%	32%	14%	100%

Se ha observado un cambio de 54%, No en un 32% y parcialmente en un 14%, lo que nos demuestra que ha existido una variación en las políticas de las empresas, que la capacitación y por sobre todo la enseñanza y la transferencia emitida por los alumnos ha generado una conciencia de cambio.

De acuerdo a las respuestas afirmativas (SI) y (PARCIALMENTE) los encuestados señalaron que se ha podido evidenciar el cambio producido en cosas positivas como ejemplos la buena y mejor atención a los clientes, calidad del servicio, satisfacción de las necesidades del personal y de los beneficiarios en cuanto al servicio y mejoraron las ventas.

Para los encuestados que respondieron NO observaron que no existió un cambio porque el personal aún tiene errores y debe asistir a más y mejores cursos, para mejorar el servicio al cliente.

5.3 Otros comentarios de interés

Cuáles son los cursos deberían ofrecerse

Los encuestados respondieron de acuerdo al siguiente cuadro que lo detallamos a continuación:

Tabla 5.16 Cursos que deberían ofrecerse

Técnico superior	8%
Administración de Empresas	20%
Agricultura	2%
Análisis Financiero	6%
Contable y económica	13%
Turismo	2%
Informática y Tecnológicas	16%
Productiva	3%
Atención al Cliente	13%
Salud	6%
Arte y Belleza	6%
Gastronomía	3%
Otros	2%
	100%

El rubro en el que más desean actualizarse los pequeños y microempresarios son: Administración de empresas con un 20%, en el área de Informática y Tecnologías con un 16%, seguido por las contables y económicas y atención al público con un 16%, técnico superior con un 8% y las demás ramas con porcentajes más bajos; por lo tanto se puede apreciar que lo más importante para las personas o empresas que quieren aprender más se encuentran en las ramas de Administración contable Financieras y atención al público, de manera que puedan generar mayores beneficios para sus negocios.

Cómo deberían ser los cursos

En el punto referente al costo se tiene el siguiente cuadro:

Tabla 5.17 Costo dispuesto a pagar

Alto	Bajo	Otros	Totales
60	200	74	334
18%	60%	22%	100%

Del total de encuestados que respondieron a la interrogante se puede apreciar que un 60% de los mismos se inclinan por un costo bajo, el 18% en otros y tan solo el 18%. Realizando el análisis correspondiente se tiene el siguiente resultado que la mayoría optará por cursos de costo bajo y los que optan por cursos de costo alto habría que interpretarlos de acuerdo al nivel con que se ofrezcan dichos cursos.

El tiempo por el cual se encuentran dispuestos a invertir los PyMES y los que ya fueron capacitados en los cursos de actualización, está dado por el siguiente cuadro:

Tabla 5.18 Tiempo dispuesto a pasar

Corto	Largo	Otros	Total
136	142	59	337
40%	42%	18%	100%

Los encuestados asumen diferentes criterios, que debería ser más largo un 42%, corto un 40% y otros 18%, lo que significa que de acuerdo a la demanda deberían incrementarse las horas de enseñanza o capacitación, para un mejor aprendizaje, en cuanto a la consulta sobre los horarios se tiene el siguiente cuadro:

Tabla 5.19 Horarios dispuestos a pasar

Mas temprano	Mas Tarde	Otros	Total
81	80	132	293
28%	27%	45%	100%

Los encuestados que asistieron, sugieren en mayor porcentaje otros horarios a los establecidos en la capacitación en un 45%, donde se mencionó que deberían realizarse los fines de semana, por la noche, vía Internet y a elección de los microempresarios; refiriéndose a la modalidad temprana solamente respondieron un 28% y la modalidad de mas tarde el 27%, por lo tanto habría que pensar en acomodarse a las necesidades de los beneficiarios.

5.4 La participación de la Universidad en la capacitación

Los encuestados respondieron de acuerdo al resumen del siguiente cuadro:

Tabla 5.20 Participación de la universidad en la capacitación

Cursos ofrecidos por la universidad		
Beneficioso	21	8%
Bien	130	48%
Muy bien	35	13%
Excelente	63	23%
Necesario	17	6%
Favorable	5	2%
	271	100%

Al 48% de los encuestados les pareció bastante aceptable la participación de la Universidad San Francisco Xavier para que pueda participar en la capacitación a los microempresarios; Al 23% le pareció Excelente; al 13% Muy Bien; lo que permite determinar la necesidad de que la Universidad ingrese con este tipo de iniciativas para mejorar el nivel de los empresarios., además que se tiene confianza en la casa Superior de Estudios.

¿En qué áreas le interesaría los cursos?

Tabla 5.21 Áreas de interés

Técnico superior	8%
Administración de Empresas	20%
Agricultura	2%
Análisis Financiero	6%
Contable y económica	13%
Turismo	2%
Informática y Tecnológicas	16%
Productiva	3%
Atención al Cliente	13%
Salud	6%
Arte y Belleza	6%
Gastronomía	3%
Otros	2%
	100%

Se ha podido apreciar que los encuestados se inclinan, más por los cursos que tienen que ver con la Administración de Empresas con un dato del 20%, la Tecnología e Informática con un 16%, Atención al Cliente y Contabilidad y económicas Financieras con un 13%, por lo que se sintetiza que están más preocupados por como aprender mas el manejo de sus negocios.

Las áreas que le interesaría sobre apoyo Técnico

De acuerdo al análisis que se ha efectuado sobre el interés al apoyo técnico se el siguiente cuadro:

Tabla 5.22 Áreas de interés con apoyo técnico

Técnico superior	8%
Administración de Empresas	20%
Agricultura	2%
Análisis Financiero	6%
Contable y económica	13%
Turismo	2%
Informática y Tecnológicas	16%
Productiva	3%
Atención al Cliente	13%
Salud	6%
Arte y Belleza	6%
Gastronomía	3%
Otros	2%
	100%

Comentarios adicionales a temas que no se haya mencionado anteriormente

Que las entidades encargadas de la capacitación deberían adoptar un nivel más elevado de profesionales y con mayor experiencia, tomar en cuenta con mayor énfasis en los temas de Tecnología e Informática, en el Tema Financiero, velar porque se tenga ambientes adecuados, para un mejor desarrollo de las actividades de enseñanza, también mencionaron que más importante es adquirir conocimientos más que certificados.

5.5 Conclusiones

En la revisión bibliográfica se han establecido estudios precedentes sobre el tema, pero el sector se merece una mayor atención.

El presente estudio aborda el fenómeno en el contexto de una amplia visión, resalta la complejidad de una situación generada por factores, que a su vez son provocados por múltiples causas.

Estos factores pueden clasificarse en externos (exógenos) e internos (endógenos) y actúan e interactúan de manera muy distinta, entre los que pueden considerarse a:

Las condiciones socioeconómicas y políticas del país que influyen en el ámbito comercial; la falta de asesoramiento en las instituciones de tipo Privado como Público y la carencia de políticas internas de las propias unidades comerciales; las características económicas y sociales de los actores (propietarios, usuarios, demandantes del servicio, público en general que esté involucrado); los niveles de endeudamiento financiero con los que las MyPEs, cuentan con terceras personas, quienes otorgan a estos con tasas demasiadas elevadas.

El estudio, al mismo tiempo pone de manifiesto el alto índice de gente joven que no está preparada de acuerdo a las circunstancias comerciales.

Se sugiere, dadas las limitaciones del trabajo, seguir estudiando con mayor profundidad y sistematicidad las raíces del problema, para llegar a conclusiones más contundentes.

En el ámbito interno se requiere establecer mecanismos de capacitación constante a estos sectores y realizar las evaluaciones y seguimientos correspondientes, bajo ciertas modalidades como ser: la influencia de los horario, precio y/o costo, tiempo, y un equipo multidisciplinario de alta calidad, además de tomar la importancia de los lugares, los temas a abordar, mencionar las Becas a otorgar, y otros aspectos

Es importante disponer de un registro de las micros y pequeñas empresas, para contar con una base de datos de quienes fueron capacitadas y asesoradas como también velar la capacitación constante en los nuevos temas que se deben abordar sobre todo cuando existe modificaciones sobre los aspectos contables, económicos, administrativos y legales.

Con un moderno sistema de información sería más fácil analizar a las MyPEs. y realizar por cierto el seguimiento correspondiente sobre las necesidades, y convenios adoptados por la Universidad.

La calidad de la enseñanza, con procedimientos adecuados a las necesidades del sector, es otro aspecto que no se puede descuidar, al igual que la política de perfeccionamiento de las MyPEs sobre los manejos Contables, Financieros, Administrativos como Jurídicos.

Se necesita apoyar más decididamente a las MyPEs. de manera que estas realicen una labor de emprendimientos nuevos y que además permitan lograr una labor social en cuanto a las deficiencias en el empleo.

Es necesario elaborar estudios que posibiliten un análisis mas detallado sobre otros aspectos que son de interés para el desarrollo local y nacional

La solución al problema de la carencia de Profesionales en el ámbito del manejo de las MyPEs., debe y tiene que ser planteada como parte de una estrategia que privilegie el desarrollo humano por encima de cualquier consideración económica de corto plazo.

La Carrera de Contaduría Pública debe analizar su Plan de estudios, de manera que incluya a ésta área en la formación de sus profesionales, debido a su innegable importancia.

El estudio ha cumplido los objetivos previamente definidos a través de los resultados alcanzados, han sido identificados factores relevantes como la falta de capacitación en diferentes áreas.

Respecto a los objetivos ha sido cumplido habiéndose generado información que permite sustentar los resultados alcanzados, dicha información es vertida en la extensión del documento.

5.6 Agradecimientos

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

5.7 Referencias

ALTUVE GODOY, Germán, Alcances de la Administración Financiera en el último cuarto de Siglo, Ediciones del Consejo de Publicaciones de la ULA 2da impresión 1996

ANGELELLI, P. y SOLÍS A. "Políticas de apoyo a la pequeña empresa en 13 países de América Latina". BID, Departamento de Desarrollo Sostenible, diciembre 2002.

ARRIOLA BONJOUR Pedro. Las Microfinanzas en Bolivia: Historia y situación actual. Pedro. 2005

BHATIA, A. "Simplificación de trámites: Estado actual en Bolivia", junio 2002. BID. "Bolivia: Modernización del servicio de registro de comercio". Operación No. ATN/MT-7979-BO, agosto 2002.

CALDERON, F. "Informe de desarrollo humano en Bolivia, 2002", PNUD, marzo 2002.

CUEVAS, J. "El papel de los empresarios en el desarrollo nacional". En: Bolivia: Visiones de futuro, Friedrich Ebert Stiftung / Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (FES-ILDIS), 2002.

GREBE, H. "El crecimiento y la exclusión". En: La fuerza de las ideas, Foro del Desarrollo (Banco Mundial, FES-ILDIS, Instituto Prisma), 2002.

JIMÉNEZ, F. "El sistema tributario y el sector informal en Bolivia". UDAPE, 2001.

MITNIK, F. (Coord.) Políticas y programas de capacitación para pequeñas empresas. Un análisis multidisciplinar desde la teoría y la experiencia (Herramientas para la transformación, 29) Montevideo: CINTERFOR/OIT, 2006. ISBN: 92-9088-201-8

PORRAS, J.I. "Empresarios, acción colectiva y política agrícola en Bolivia y Perú. Una aproximación desde el análisis de los policy networks". [en línea] Disponible en: <http://revista redes.rediris.es/webredes/textos/Empregr.pdf>. RODRIK, D. "¿Por qué hay tanta inseguridad económica en América Latina?". Revista de la CEPAL. Núm. 73, abril 2001.

UDAPE. "Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza: Informe de Avance y Perspectivas", agosto 2003. [en línea]. Disponible en: <http://www.udape.gov.bo>.

UDAPE. "Ruta crítica: EBRP, Diálogo y PGDES 2003-2007", 2003. [en línea]. Disponible en: <http://www.ebrp.gov.bo>.

VELAZCO, E. y ZEVALLOS, E. "Construyendo el desarrollo a través de las PYMES. La experiencia boliviana". FUNDES, junio 2003.

VILLEGAS, C. "Exclusión social y pequeños productores urbanos". Naciones Unidas y Ministerio Británico para el Desarrollo Internacional, noviembre 2002.

ZEVALLOS, E. "Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina". Revista de la CEPAL. Núm. 79, abril 2003. <http://www.boliviacompetitiva.org/matriz/4/simplificacion.doc>. <http://www.iadb.org/EXR/doc98/apr/bo7979s.pdf>.

Apéndice A. Consejo Editor ECORFAN-Bolivia

Elizabeth Eugenia Díaz Castellanos, PhD.
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México.

Díaz Castellanos-Elizabeth, PhD.
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México.

Liñan Cabello-Marco, PhD.
Universidad de Colima, México.

Sanchez Cano-Julietta, PhD.
Columbia University, New York, E.U.A.

Soria Freire-Vladimir, PhD.
Universidad de Guayaquil, México.

Bardey- David, PhD.
Universidad de Los Andes, Colombia.

Novelo Urdanivia- Federico, PhD.
Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Alicia Girón, PhD
Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Luis Felipe Beltran Morales, PhD.
Universidad de Concepción, Chile

Galicia Palacios- Alexander, PhD.
Instituto Politécnico Nacional, México.

Verdegay-José, PhD.
Universidad de Granada, España.

Quiroz Muñoz- Enriqueta, PhD.
Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México.

Elizundia Cisneros- María, PhD.
Universidad Anahuac México Norte, México.

Alvarado Borrego- Aida, PhD.
Universidad de Occidente, México.

Moreno Zea- María, PhD.
Universidad de Santiago, de Chile.

Ordóñez Aleman- Gladys, PhD.
Universidad Espíritu Santo, Ecuador.

Sajid-Muhammad, PhD.
University Faisalabad, Pakistan.

Cardozo-Francisco, PhD.
Universidad del Valle, Colombia.

Vargas-Oscar, PhD.
National Chengchi University, Taiwán.

Solís Soto- Teresa, PhD.
Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia.

Quintanilla Dominguez- Joel, PhD.
Universidad Politecnica de Madrid, España.

Nieva Rojas- Jefferson, PhD.
Universidad Autónoma de Occidente, Colombia.

Palma Moreno-María Elena, PhD.
Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia.

Wálter Arízaga Cervantes, MsC.
Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia.

Eduardo Rivero Zurita, MsC.
Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia.

Mary Flores de Gonzáles
Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia.

Apéndice B . Comité Arbitral. ECORFAN-Bolivia

Gómez Monge- Rodrigo, PhD .
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Salamanca Cots- Maria Rosa, PhD.
Universidad Anahuac.

ViteTorres- Manuel, PhD.
Instituto Politécnico Nacional.

Islas Rivera- Víctor Manuel, PhD.
Instituto Mexicano del Transporte.

Villalba Padilla- Fátima Irina, PhD.
Escuela Superior de Economía ESE-IPN.

Escaleta Chávez- Milka Elena, MsC.
Universidad Autónoma de San Luis Potosí.

Valdivia Altamirano- William Fernando, PhD.
Universidad Politécnica Metropolitana de Hidalgo.

Cobos Campos- Amalia Patricia, PhD.
Universidad Autónoma de Chihuahua.

Beltran Miranda- Claudia Patricia, PhD.
Universidad de Guadalajara.

Linarez Placencia- Gildardo, PhD.
Universidad Tecnológica de San Luis Rio Colorado

Vázquez Olarra- Glafira, PhD.
Universidad Politécnica de Pénjamo

Lopez Ureta- Luz Cecilia, PhD.
Instituto Tecnológico Superior de Zapopan

Cervantes Rosas- María de los Ángeles PhD.
Universidad de Occidente.

Galaviz Rodríguez- José Víctor, PhD.
Universidad Tecnológica de Tlaxcala

Ordóñez Gutiérrez- Sergio Adrián, PhD.
Universidad Nacional Autónoma de México

Ruiz Aguilar- Graciela M.L., PhD.
Universidad de Guanajuato

González Gaxiola- Oswaldo, PhD.
Universidad Autónoma Metropolitana.

Gavira Durón- Nora, PhD.
Universidad Autónoma Metropolitana.

Rocha Rangel- Enrique, PhD.
Universidad Politécnica de Victoria.

Santillán Núñez- María Aída, PhD.
Universidad de Occidente.

Konradis Jaliri Castellón- María Carla, MsC.
Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca.

Jiménez López- Victor Samuel, MsC.
Universidad Tecnológica Regional del Sur.

Rovirosa Hernandez- Ma. de Jesús, PhD.
Universidad de Veracruz.

Córdova Rangel- Arturo, PhD.
Universidad Politécnica de Aguascalientes.

Álvarez Echeverría- Francisco Antonio, MsC.
Universidad Nacional Autónoma de México.

Acosta Navarrete- María Susana, PhD.
Universidad Tecnológica del Suroeste de Guanajuato.

Pelayo Maciel- Jorge, PhD.
Universidad de Guadalajara

Guadarrama Gómez- Irma, MsC.
Universidad Tecnológica de la Riviera Maya.

Castillo Diego- Teresa Ivonne, PhD.
Universidad Tecnológica de la Mixteca.

Castro Enciso- Salvador Fernando, PhD.
Universidad Latina.

Liñan Cabello- Marco Agustín, PhD.
Universidad de Colima.

Manjarrez López- Juan Carlos, PhD.
Universidad Tecnológica de Puebla.

Ibarra Zavala- Darío Gualupe, PhD.
Universidad Nacional Autónoma de México.

Martínez García- Miguel Ángel. PhD.
Escuela Superior de Economía.

Trejo García- José Carlos, PhD.
Instituto Politécnico Nacional.

Deise Klauck, MsC.
Universidade Federal de Santa Catarina.

