



PROGRAMA DE EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO Y LA CONSERVACIÓN

ESCUELA DE POSGRADO

TESIS DE GRADO

**Estrategias de vida de los hogares rurales como punto de
partida para el desarrollo empresarial rural
en Alto Beni, Bolivia**

Tesis sometida a consideración de la Escuela de Posgrado, Programa de Educación para el Desarrollo y la Conservación del Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza como requisito para optar por el grado de

Magíster Scientiae en Socioeconomía Ambiental

Presentado por:

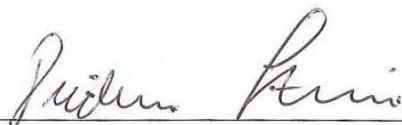
Renzo Andrei Abruzzese Aguirre

TURRIALBA, COSTA RICA
2009

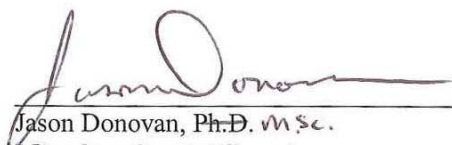
Esta tesis ha sido aceptada en su presente forma por el Programa de Educación para el Desarrollo y la Conservación y la Escuela de Posgrado del CATIE y aprobada por el Comité Consejero del Estudiante como requisito parcial para optar por el grado de:

MAGISTER SCIENTIAE

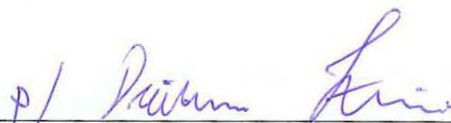
FIRMANTES:



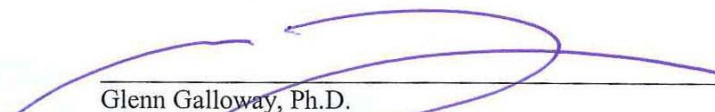
Dietmar Stoian, Ph.D.
Consejero Principal



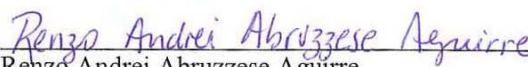
Jason Donovan, Ph.D. *m.sc.*
Miembro Comité Consejero



Eduardo Somarriba, Ph.D.
Miembro Comité Consejero



Glenn Galloway, Ph.D.
**Director Programa de Educación y
Decano de la Escuela de Posgrado**



Renzo Andrei Abruzzese Aguirre
Candidato

DEDICATORIA

A mi amada esposa Tatiana y juntos a nuestros hijos Mateo y Leonardo

A mis padres Renzo y Jeannette

A mi abuela Lidya de quien no pude despedirme

AGRADECIMIENTOS

A los productores de todo el Alto Beni, por enseñarme y permitirme entrar en sus hogares.

A todo el personal amigo y toda la ayuda del CATIE, en especial al Dr. Dietmar Stoian por hacer de este un documento de calidad.

Al Proyecto de Modernización de Cacaocultura Orgánica en Alto Beni Bolivia, al CICAD, OEA, USDA y al VDA cuyo apoyo económico fue imprescindible para la culminación de esta tesis.

A mis colegas Julio Muñoz, Luis Orozco y Arlene López, por toda su ayuda y amistad.

A Jesús Quispe, Windson July, Vladimir Mendieta y Ernesto Huanca por toda su cooperación en aspectos logísticos del trabajo de campo.

A Pablo Ramírez un ayudante singular y eficiente.

A mis hermanos Nicolai y Alessandra por toda su ayuda y cariño.

A mis queridos suegros Orlando y Pocha por su constante apoyo e interminable afecto.

BIOGRAFÍA

El autor nació el 2 de enero de 1976 en la ciudad de La Paz, Bolivia. Se graduó como Ingeniero en Ecología y Medio Ambiente en la Universidad Tecnológica Boliviana (UTB) en diciembre del 2001. Trabajo en entidades públicas como el Ministerio de Desarrollo Sostenible por más de tres años, y privadas como la empresa consultora ECOTONO SRL, además de ser docente en varias universidades de prestigio de la ciudad de La Paz y Santa Cruz de la Sierra. Actualmente se desarrolla como Responsable de Desarrollo Institucional de la Fundación Noel Kempff Mercado. Miembro honorario del Club Rotaract La Paz Sopocachi y socio activo del Rotaract Club Equipetrol.

Abruzzese, A. 2008. Estrategias de vida de los hogares rurales como punto de partida para el desarrollo empresarial rural en Alto Beni, Bolivia. Tesis M. Sc. Turrialba. CR. CATIE.

Palabras clave: contexto de vulnerabilidad, activos de medios de vida, iniciativas empresariales, empresas rurales, emprendedores rurales, Bolivia

RESUMEN

En las áreas rurales de Bolivia uno de los principales problemas es la pobreza. Para que los productores rurales puedan salir de la pobreza, se requieren enfoques nuevos, innovadores y principalmente adecuados a las realidades y características de cada región, de tal manera que se puedan integrar desarrollo y planificación. El desarrollo empresarial rural (DER) es una manera para mejorar la competitividad y productividad entre los pequeños productores y una posible respuesta a incrementar ingresos, reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida de los mismos.

El objetivo principal de la investigación fue identificar las oportunidades para la conformación de iniciativas empresariales y empresas rurales en el Alto Beni, Bolivia, con base en el mejor entendimiento de las estrategias de vida de los hogares rurales. Los objetivos específicos fueron: 1) identificar emprendedores y sus respectivas estrategias de vida; 2) identificar las potencialidades y limitaciones para la conformación de iniciativas empresariales y empresas rurales por los hogares de productores emprendedores; y 3) contribuir a la ampliación del enfoque de medios de vida hacia el desarrollo empresarial rural por pequeños productores.

El enfoque de medios de vida usado como elemento clave del marco conceptual de la investigación reúne tres aspectos importantes: 1) el análisis parte del hogar como unidad socioeconómica y analítica; 2) se aprecia el contexto de vulnerabilidad al cual los hogares están expuestos; y 3) se evalúa el entorno institucional con sus vínculos micro-macro para determinar las opciones que existen para definir las estrategias de vida rurales.

Se determinó bajo esta investigación las estrategias de vida de los productores como punto de partida para la conformación y el desarrollo de iniciativas empresariales y empresas rurales en el Alto Beni boliviano. Se introdujo la importancia de seleccionar y comprender a productores emprendedores, debido a que estos productores son considerados claves para el éxito del DER por sus cualidades especiales, tales como su fuerte motivación hacia la experimentación, la generación y búsqueda de lazos comerciales de manera continua, interés en conexiones y puentes que generan asociatividad, visión empresarial y mayores grados de conocimientos y/o habilidades.

El análisis de las estrategias de vida incluyó: dotación de cinco diferentes activos de medios de vida (capital humano, social, natural, físico y financiero); el contexto de vulnerabilidad; las políticas y procesos que inciden en estas estrategias; las instituciones que gobiernan la comercialización de los productos; las principales disyuntivas de los hogares rurales; y la ampliación del enfoque de medios de vida bajo el contexto de que las fuerzas del mercado deben ser parte de su estructura.

Esta investigación se basó en la primera fase de la metodología para la organización empresarial de pequeños productores, elaborada por el Centro de Competitividad de Ecoempresas (CeCoEco) del CATIE. Se hicieron 70 entrevistas a informantes clave, los cuales validaron seis criterios de selección de emprendedores. Bajo estos criterios se obtuvo una lista preliminar de 126 productores, a los cuales se les hizo una entrevista a nivel de hogar, para verificar de qué manera cumplían con los criterios. Si los productores entrevistados cumplían con al menos cuatro de los seis criterios se los seleccionaba y catalogaba como emprendedores. Este grupo de emprendedores se convirtió en la muestra de esta investigación, llegando a ser un total de 64 hogares emprendedores.

Se identificaron dos estrategias de vida entre los hogares emprendedores, una basada principalmente en la venta de productos agrícolas (dentro de finca) y otra donde el sustento se basa principalmente en emprendimientos fuera de finca. Los capitales humano, social, físico y financiero, de los hogares emprendedores en el Alto Beni son bajos, en tanto cuentan con cierto capital natural al poseer títulos sobre parcelas de 12 ha en la mayoría (63%) de los casos.

Las potencialidades de conformación de iniciativas empresariales se basan principalmente en una disposición a organizarse por parte de los hogares rurales en general, puesto que los productores ven ventajas en construir este capital social para mejorar sus productos y calidad de vida. Se logró identificar una base viable para el desarrollo empresarial rural de la zona, ante todo en cuanto a la formación de Asociaciones de Productores que muestran menos requisitos en términos de los trámites legales, sistemas de registro y costo y tiempo de espera. Al mismo tiempo los hogares rurales del Alto Beni enfrentan un contexto de vulnerabilidad que se caracteriza principalmente por los efectos adversos de los frecuentes bloqueos de caminos, las sequías, fluctuaciones en precios de los productos agrícolas y los deficientes servicios de salud.

Entre las conclusiones principales se encuentran: el principal choque que deben enfrentar los productores son las sequías; las organizaciones comunitarias con una clara orientación al mercado son las Asociaciones de Productores; el sector privado influye más el proceso de producción y comercialización que el público; y las instituciones que predominan el comercio son informales. Se concluye además que el enfoque de medios de vida, para ser más efectivo y eficiente en función del desarrollo empresaria rural, debe dar mayor énfasis y ser más explícito en relación con las oportunidades y exigencias de los mercados, las capacidades tecnológicas y gerenciales de los emprendedores, así como las disyuntivas correspondientes dentro de los hogares emprendedores.

Abruzzese, A. 2008. Rural livelihood strategies as starting point for rural enterprise development in Alto Beni, Bolivia. M.Sc. Thesis CATIE, Turrialba, Costa Rica.

Key words: vulnerability context, livelihood assets, business initiatives, rural enterprises, rural entrepreneurship, Bolivia

SUMMARY

One of the major problems in the rural areas of Bolivia is poverty. New frameworks, innovative and particularly adapted to the realities and characteristics of each region, are required so that rural farmers might get out of poverty, in such a way that development and planning might be integrated. Rural enterprise development (DER) is a way to improve competitiveness and productivity among smallholders and a possible response to increase their income, reduce poverty and improve their quality of life.

The main objective of the research was to identify the opportunities for the conformation of business initiatives and rural enterprises in Alto Beni, Bolivia, on the basis of a better understanding of rural livelihood strategies. The specific objectives were: 1) identify business-minded smallholders and their respective livelihood strategies; 2) identify potentialities and limitations for the conformation of business initiatives and rural enterprises by the business-minded smallholders and their households; and 3) contribute to the expansion of the livelihoods framework toward rural enterprise development by smallholders.

The livelihood framework used as a key element of the conceptual framework of this study gathers three important aspects: 1) the analysis starts from the household as a socioeconomic and

analytical unit; 2) the vulnerability context, to which households are exposed, is taken into account; and 3) the institutional environment with its micro-macro links is evaluated in order to determine the actual options to define rural livelihood strategies.

Under this research, the farmers' livelihood strategies were determined as a starting point for the conformation and development of business initiatives and rural enterprises in Alto Beni, Bolivia. The importance of selecting and understanding entrepreneur farmers was introduced, because these farmers are considered key elements for the success of DER because of their special attributes, such as their strong motivation toward experimentation, the creation and search for commercial ties in a continuous way, their interest in connections and links that generate associability, their business mindedness and greater degrees of knowledge and/or abilities.

The analysis of the livelihood strategies included: the endowment of five different livelihood assets (human, social, natural, physical and financial capital); the vulnerability context; the policies and processes that have an affect on these strategies; the institutions that govern the commercialization of products; the major trade-offs facing rural households; and the expansion of the livelihoods framework by allowing for market forces.

This research is based on the first stage of the methodology for the enterprise organization of small farmers, elaborated by the Competitiveness Centre of Ecoenterprises (CeCoEco) of CATIE. 70 interviews to key informants, which validated six entrepreneur selection criteria, were made. Under these criteria, a preliminary list of 126 farmers was obtained, to whom a home interview was carried out in order to verify how they met the criteria. If the farmers interviewed met at least four out of the six criteria, they were selected and classified as entrepreneurs. This group of entrepreneurs became the sample of this research, achieving a total of 64 entrepreneur homes.

Two principal livelihood strategies were identified among the business-minded households: one based mainly on the sale of agricultural products (on-farm) and another in which the livelihood is mainly based on off-farm activities. The human, social, physical and financial capitals of the business-minded households in Alto Beni are low, while they have some natural capital by owning land titles for 12-ha plots in most of the cases (63%).

The potentialities of conformation of business initiatives are based mainly on the willingness to become organized on the part of rural households in general, since farmers perceive advantages in building this kind of social capital in order to improve their products and quality of life. A

feasible base for rural enterprise development in the zone was identified, mainly in regard to the creation of farmers associations that show fewer requirements in terms of legal procedures, registration systems, cost, and length of the overall process. At the same time, rural households in Alto Beni face a vulnerability context characterized in particular by the negative effects of the frequent road blockades, droughts, price fluctuation of agricultural products and inadequate health services.

Among the main conclusions are: the main production-related problem facing farmers are droughts; farmers associations are community organizations with a clear market orientation; the private sector has greater influence on production and commercialization processes than the public sector; and the predominant institutions in the commerce are informal. It is also concluded that, in order to be more effective and efficient in terms of rural enterprise development, the livelihoods framework should put more emphasis and be more explicit in regard to market opportunities and requirements, technological and managerial capacities of business-minded smallholders and the correspondent trade-offs within their households.

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.2 Justificación.....	4
1.3 Objetivos.....	4
1.4 Preguntas clave	5
1.5 Hipótesis.....	5
1.6 Área de estudio	6
1.6.1 Aspectos biofísicos.....	6
1.6.2 Aspectos socio-económicos.....	8
2. MARCO CONCEPTUAL	10
2.1 Enfoque de medios de vida y desarrollo empresarial rural	10
2.1.1 Enlaces micro – macro	12
2.1.2 Capitales o activos de medios de vida	13
2.1.3 Contexto de vulnerabilidad.....	17
2.1.4 Políticas, Instituciones y Procesos (PIP).....	17
2.1.5 Metas en las estrategias de vida	18
2.2 Economía del hogar	19
2.2.1 Ingresos del hogar rural	19
2.2.2 Vínculos rural – urbanos	21
2.2.3 Disyuntivas en las estrategias de vida	21
2.2.4 Servicios y mecanismos financieros en áreas rurales (crédito y ahorro rural).....	22
2.3 Organización empresarial.....	22
3. METODOLOGÍA Y MÉTODOS.....	25
3.1 Metodología.....	25
3.1.1 Recopilación de información secundaria.....	26
3.1.2 Levantamiento de información primaria	26
3.1.2.1 Sondeo a nivel de informantes clave	26
3.1.2.2 Sondeo a nivel de hogar.....	29
3.1.3 Triangulación.....	31
3.1.4 Análisis de la información	32
3.2 Métodos	33
3.2.1 Sondeo a nivel de informantes clave.....	33
3.2.2 Sondeo a nivel de hogar.....	34
3.2.3 Talleres de retroalimentación y validación	34
4. RESULTADOS	35
4.1 Emprendedores.....	35
4.1.1 Tipología de emprendedores.....	36
4.2 Estrategias de vida de los hogares emprendedores y dotación de activos	38
4.2.1 Capital natural.....	38
4.2.2 Capital financiero.....	41

4.2.3	Capital físico.....	48
4.2.4	Capital social.....	51
4.2.5	Capital humano.....	54
4.3	Estrategias de vida de los hogares de los productores emprendedores.....	56
4.3.1	Portafolio de estrategias de vida identificadas.....	56
4.3.2	Elementos clave de las estrategias de vida en productores emprendedores de Alto Beni.....	59
4.3.3	Estrategias de vida agrupadas.....	60
4.3.3.1	Ganado y queso.....	60
4.3.3.2	Cacao.....	61
4.3.3.3	Banano.....	61
4.3.3.4	Trabajo fuera de finca.....	61
4.3.3.5	Empresas rurales.....	62
4.3.4	Metas de las estrategias de vida.....	64
4.3.5	Contexto de Vulnerabilidad.....	65
4.3.5.1	Temporalidad.....	65
4.3.5.2	Choques.....	65
4.3.5.3	Tendencias.....	67
4.3.6	Políticas, Instituciones y Procesos (PIP).....	68
4.3.6.1	Políticas e Instituciones.....	68
4.3.6.2	Procesos.....	71
4.4	Factores que influyen en las iniciativas empresariales.....	71
4.4.1	Vínculos urbano – rurales.....	71
4.4.2	Disyuntivas.....	72
4.4.3	Principales limitaciones frente a las iniciativas empresariales.....	74
4.4.3.1	Limitantes para el desarrollo de iniciativas empresariales y empresas rurales.....	75
5.	DISCUSIÓN.....	77
5.1	Emprendedores.....	77
5.2	Acceso y calidad de los activos de estrategias de vida.....	78
5.3	Contexto de vulnerabilidad.....	87
5.4	Políticas, Instituciones y Procesos (PIP).....	89
5.5	Reflexiones metodológicas.....	94
5.5.1	Limitaciones del estudio.....	94
5.5.2	Limitaciones del enfoque de medios de vida y pautas para su ampliación.....	95
5.5.3	Potencialidades para la conformación de iniciativas y empresas rurales.....	96
6.	CONCLUSIONES.....	97
7.	RECOMENDACIONES.....	101
8.	LITERATURA CITADA.....	104
9.	ANEXOS.....	116
9.1	Anexo 1.....	116
9.2	Anexo 2.....	120
9.3	Anexo 3.....	123
9.4	Anexo 4.....	124
9.5	Anexo 5.....	127
9.6	Anexo 6.....	129

9.7	Anexo 7.....	132
9.8	Anexo 8.....	134
9.9	Anexo 9.....	137

LISTA DE MAPAS

Mapa 1.	Localización del área de estudio en Bolivia.....	7
Mapa 2.	Provincia Sud Yungas, Sección y Cantón de Palos Blancos.....	8
Mapa 3.	Áreas de colonización en Alto Beni, Bolivia.....	10

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1.	Criterios de selección de emprendedores y sus métodos de verificación en campo.....	27
Cuadro 2.	Distribución de emprendedores según clase de edad en el Alto Beni (n=64).....	36
Cuadro 3.	Tipología de emprendedores según capacidad de DER en Alto Beni (n=64).....	37
Cuadro 4.	Promedio de ha totales y trabajadas según tipo de emprendedor en Alto Beni (n=64).....	38
Cuadro 5.	Accesibilidad a recursos hídricos en Alto Beni (n=64).....	39
Cuadro 6.	Detalle de principales cultivos o actividades según tipo de emprendedores en Alto Beni (n=64)	40
Cuadro 7.	Análisis temporal de cultivos elaborado por productores y técnicos en Alto Beni (n=34).....	41
Cuadro 8.	Precio promedio en puerta de finca de principales productos que generan ingreso en hogares de emprendedores en Alto Beni (n=64).....	42
Cuadro 9.	Ingreso medio anual y mensual según tipo de emprendedor en Alto Beni (n=64).....	43
Cuadro 10.	Accesibilidad y confianza en el sistema financiero de Alto Beni (n=64).....	44
Cuadro 11.	Deudas y uso de “bancos” por emprendedores en el Alto Beni (n=64).....	45
Cuadro 12.	Estacionalidad en los egresos de emprendedores en Alto Beni (n=64).....	46
Cuadro 13.	Detalle de principales fuentes de ingreso y de egresos/inversiones en Alto Beni (n=64).....	47
Cuadro 14.	Características de activos de capital básico y medio, además de la pertenencia de los mismos en Alto Beni (n=64).....	48
Cuadro 15.	Detalle capital físico del hogar de emprendedores en Alto Beni (n=64).....	49
Cuadro 16.	Características de capital físico según tipo de emprendedor en Alto Beni (n=64).....	50

<i>Cuadro 17. Detalle capital social de emprendedores, experiencias de organizaciones en Alto Beni (n=64)</i>	51
<i>Cuadro 18. Principales organizaciones, sus objetivos y cantidad de productores en cada organización en Alto Beni (n=64)</i>	52
<i>Cuadro 19. Tipo de organización a la cual pertenece según el tipo de emprendedor en Alto Beni (n=64)</i>	53
<i>Cuadro 20. Detalle de capital humano según tipo de emprendedor en Alto Beni (n=64)</i>	55
<i>Cuadro 21. Portafolios de estrategias de vida de los hogares de emprendedores en el Alto Beni</i>	57
<i>Cuadro 22. Elementos de las estrategias de vida según tipo de emprendedor del Alto Beni (n=64)</i>	59
<i>Cuadro 23. Relación de promedios de tamaño del hogar y los elementos de estrategias de vida (EDV) según tipo de emprendedor (n=64) en Alto Beni</i>	59
<i>Cuadro 24. Choques a la producción dentro el contexto de vulnerabilidad en el Alto Beni (n=64)</i>	65
<i>Cuadro 25. Choques a la producción según tipo de emprendedor en Alto Beni (n=64)</i>	66
<i>Cuadro 26. Detalle tendencias, choques y estacionalidad de la producción, mercado y marco legal/institucional en Alto Beni (n=64)</i>	67
<i>Cuadro 27. Análisis de disyuntivas en el hogar con respecto a la generación de iniciativas empresariales y empresas rurales en Alto Beni (n=64)</i>	72
<i>Cuadro 28. Identificación de deficiencias en recursos y capacidades locales para la organización empresarial por pequeños productores en Alto Beni (n=64)</i>	75
<i>Cuadro anexo 8. Calendario estacional de actividades con enfoque de género</i>	135
<i>Cuadro Anexo 9. Opinión sobre el cambio de precios de productos y época del año que ocurren en Alto Beni (n=64)</i>	137

LISTA DE FIGURAS

<i>Figura 1. Visualización del marco conceptual del presente estudio</i>	12
<i>Figura 2. Etapas organizativas en el proceso de desarrollo empresarial rural</i>	23
<i>Figura 3. Enfoque de medios de vida de productores de Alto Beni</i>	63

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del problema

En América Latina y el Caribe habitaban al menos 525 millones de personas para el año 2003, tres cuartas partes de las cuales residen en ciudades y en sus alrededores, lo que la convierte en la región con mayor población urbana en el mundo en desarrollo. En esta región los recursos naturales y la agricultura aún son muy importantes para la economía (World Bank, 2004). A pesar de sus inmensos recursos naturales, en la región persisten una gran pobreza y profundas desigualdades (World Bank, 2004; CEPAL, 2005).

Según la CEPAL, 2005 la pobreza se encuentra en proceso de reducción, aunque a un ritmo inferior al deseable si se desea cumplir con la primera meta del milenio antes del 2015. Las cifras obtenidas hasta 2005 corresponden a un avance del 51% sobre dicha meta en la región.

Según la CEPAL, 2005 Bolivia esta entre los tres países más pobres de Latinoamérica. Al menos seis de cada 10 bolivianos viven con ingresos debajo la línea de pobreza (UDAPE, 2003; INE, 2003) y en el año 2002 el 64,5% de la población boliviana era pobre y el 37% extremadamente pobre. Dentro el área rural ese porcentaje sobre pobreza aumenta a más del 90%(INE, 2004). La situación no es diferente en el Alto Beni boliviano, donde la población no pobre es de solo 9% (INE, 2004).

Distintos análisis sobre el desempeño de la economía boliviana y en particular, de sus exportaciones, coinciden en señalar que los altos niveles de pobreza rural se deben a factores internos, principalmente a la falta de productividad y competitividad de la economía¹ (Andersen, 2002; World Economic Forum, 2005). Asimismo, el informe de Funda-Pro, 2003, señala que *“la pobreza estructural boliviana es la suma, entre otros factores, de su orientación productiva y exportadora de bienes primarios, de su dependencia de importaciones de insumos y bienes de capital, pero sobre todo de su poca capacidad de creación de empresas que generen empleo en cantidad y calidad para erradicar la pobreza”*.

Es por ello que como base para una salida sostenible a largo plazo y de efecto directo en el hogar rural al corto plazo y en función de disminuir la pobreza y mejorar la calidad de vida de productores, productoras y sus hogares se deben aprovechar las ventajas creadas por la

¹ Bolivia ocupa el lugar 105 de 131 en competitividad según el ranking 2007 del Foro Económico Mundial.

globalización económica identificando las mejores opciones productivas y estructurando organizaciones empresariales como principal estrategia para aumentar beneficios económicos y sociales. De esta manera el aumento de la competitividad y productividad de la economía rural boliviana a través de un proceso serio de desarrollo empresarial podría ser una salida de la pobreza.

Para ello se requiere de acciones en el ámbito de las instituciones públicas y privadas, que puedan generar mayor inversión económica, apoyo a la innovación tecnológica y un serio aliento al proceso asociativo generando así el impulso necesario para el desarrollo empresarial rural (DER). Bajo este contexto la globalización económica ofrece “*oportunidades especiales a pequeñas y medianas empresas rurales comprometidas con la producción amigable con el ambiente y la comercialización socialmente responsable. Estas empresas pueden aprovecharse de las buenas perspectivas en los mercados especializados de productos agrícolas y forestales, tales como gourmet, orgánico y comercio justo* (Donovan *et al.* 2004)”. Estas organizaciones productivas empresariales rurales deben también analizar las perspectivas y oportunidades generadas por productos no tradicionales como productos forestales no maderables, artesanía, turismo y otros que son una nueva y creciente opción (Almeida, 1996; Balcázar, 2003).

Estos procesos deben ser encarados de manera seria atacando limitantes fundamentales del DER, ya que la gran mayoría de las pequeñas empresas rurales carecen de competitividad y productividad y su principal desafío será cumplir con “*exigencias de puntualidad, calidad, cantidad y precio competitivo, superando así las deficientes capacidades financieras, gerenciales y técnicas que ostentan*” (Donovan *et al.* 2004).

El Alto Beni tiene una historia de más de 20 años como exportador de cacao orgánico, pero más allá de este producto existe la necesidad de desarrollar en la zona, trabajos tendientes a diversificar la producción mejorando productividad y competitividad, generando así, iniciativas empresariales que permitan al corto, mediano y largo plazo, incrementar los ingresos, tener sustentabilidad en los sistemas y contribuir a conservar la biodiversidad, a través de la vinculación de organizaciones empresariales de pequeños productores con cadenas de valor (SBPC, 2001; Somarriba *et al.*, 2002; Junkin *et al.*, 2004). Todo este proceso integral (diversificación, productividad, conservación y la función de mercado a través de las cadenas de valor) es una nueva forma de pensar y entender que el tema de la asociatividad es una variable

fundamental para mejorar los procesos de productividad y desarrollo empresarial (Chavarría *et al.* 2003; Fernández y Hurtado 2004).

En función de una mejora integral de aspectos productivos y competitivos que sean conducentes a un DER se requiere de herramientas y enfoques que tomen en cuenta las múltiples dimensiones de la pobreza rural, las deficiencias técnicas y tecnológicas y principalmente la visión del directamente interesado, el productor y su hogar. Es así que se genera un nuevo enfoque, denominado “estrategias de vida sostenibles”, que centra su atención en la sostenibilidad de los medios de subsistencia de los pobladores rurales. Toma al hogar como la unidad socioeconómica y de análisis de tal manera que permita diseñar estrategias empresariales en función de las capacidades y habilidades de los productores emprendedores. Este enfoque de trabajo ayuda a entender y asegurar que los programas y proyectos sobre desarrollo rural sean congruentes con las estrategias de vida de las personas y sus prioridades (Geilfus, 1997; Ashley *et al.* 1999).

Dentro del enfoque de medios de vida sostenibles se enfatiza la importancia de entender: las prioridades y/o necesidades de los hogares rurales; las características de los emprendedores en la zona; las estrategias adoptadas para alcanzar sus prioridades; las instituciones, políticas y procesos que determinan el acceso y oportunidades a activos y sus retornos; el capital humano, social, físico, financiero y natural y su habilidad en darle un uso productivo; el contexto de vulnerabilidad en el cual viven los hogares rurales, las tendencias (económicas, tecnológicas, demográficas), los choques (naturales o antropogénicos), además de la estacionalidad que puede darse a través de la variación productiva y de precios (Ashley *et al.*, 1999; Albu y Scott, 2001; Donovan *et al.*, 2004).

Por lo cual esta investigación se basa en el desconocimiento de:

- ◆ las características y cualidades de emprendedores de los hogares rurales
- ◆ las estrategias de vida, percepciones, visiones y potencialidades que tienen los hogares de los emprendedores en Alto Beni, como punto de partida para la conformación y el desarrollo de iniciativas empresariales y empresas rurales
- ◆ el contexto de vulnerabilidad y las políticas, instituciones y procesos de los hogares emprendedores del Alto Beni
- ◆ la cantidad y calidad de los activos de medios de vida de los hogares emprendedores
- ◆ el entorno institucional que gobierna el uso de la tierra y la comercialización de los productos provenientes de las fincas de los productores.

- ◆ el potencial que existe en la zona para conformar y desarrollar iniciativas empresariales y empresas rurales más allá del cacao orgánico.

1.2 Justificación

El presente estudio fue financiado por USDA/ARS-CATIE a través del Proyecto “Modernización de la cacaocultura orgánica de Alto Beni, Bolivia”, que inició actividades en el año 2002 como parte del Programa de Desarrollo Alternativo del Plan de Dignidad del Gobierno de Bolivia a través del Vice-Ministerio de Desarrollo Alternativo (VDA), con el apoyo de la Organización de Estados Americanos/ Comisión Interamericana para el Control del Abuso de Drogas (OEA-CICAD). El proyecto es ejecutado por el Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), el Programa de Implementaciones Agroecológicas y Forestales (PIAF/CEIBO) y el Programa de Asistencia Técnica Agrícola Ganadera Comunal (PATAGC). El objetivo del proyecto es aumentar y diversificar la producción y el rendimiento de los cacaotales incrementando el volumen de cacao orgánico certificado y comercializado del Alto Beni (Somarriba, 2002).

Para determinar las potencialidades para el desarrollo empresarial rural en el marco del Proyecto, ante todo relacionado con productos alternativos al cacao, el presente estudio se basa en la metodología elaborada por el Centro para la Competitividad de Ecoempresas (CeCoeCo) del CATIE. El estudio abarca solo dos pasos de la primera fase (reconocimiento de recursos, capacidades y estrategias locales), en tanto que la segunda fase de la metodología es parte de otra tesis de maestría (ver Muñoz, 2004).

1.3 Objetivos

Objetivo Principal

Identificar las oportunidades para la conformación de iniciativas empresariales y empresas rurales en el Alto Beni, Bolivia, con base en el mejor entendimiento de las estrategias de vida de los hogares rurales.

Objetivos específicos

- 1) Identificar emprendedores y sus respectivas estrategias de vida
- 2) Identificar las potencialidades y limitaciones para la conformación de iniciativas empresariales y empresas rurales en los hogares de productores emprendedores
- 3) Contribuir a la ampliación del enfoque de medios de vida hacia el desarrollo empresarial rural por pequeños productores.

1.4 Preguntas clave

1. ¿Cuáles tipos de emprendedores pueden ser distinguidos en la zona de estudio?
2. ¿Por qué existen diferencias en la dotación de capital social, humano, natural, físico y financiero entre diferentes tipos de emprendedores?
3. ¿Cuáles son las tendencias, choques y factores estacionales que afectan los medios de vida de los hogares?
4. ¿Cuáles son las políticas, instituciones y procesos que inciden sobre las estrategias de vida de los hogares?
5. ¿Por qué existen diferentes instituciones que gobiernan la comercialización de los productos provenientes de las fincas de los hogares?
6. ¿Cuáles organizaciones comunitarias pueden ser diferenciadas dentro del área de estudio y cuál es su relación con los fines comerciales de los hogares?
7. ¿Cuáles son las principales disyuntivas para la conformación de iniciativas empresariales o empresas rurales, tanto a nivel de hogar como a nivel agregado?
8. ¿Cuáles son los aportes del enfoque de medios de vida hacia el desarrollo empresarial de pequeños productores rurales?

1.5 Hipótesis

Debido a que este es un estudio exploratorio se formularán hipótesis como respuestas tentativas a las preguntas clave.

1. Al menos se distinguen dos tipos de emprendedores, aquellos que tienen como objetivo la mejora productiva y económica del hogar, y otros que tienen como objetivo la función social y organizativa.

2. La variación de dotación en relación a cantidad y calidad de los capitales social, humano y financiero es mayor a la de los capitales natural y físico.
3. Los choques y/o desastres naturales no juegan un papel importante en el contexto de vulnerabilidad a diferencia de los factores estacionales.
4. Las políticas, instituciones y procesos han sido influenciadas más por el sector privado que por el sector público.
5. Las instituciones informales predominan la comercialización de los productos.
6. No existen organizaciones comunitarias locales con una clara orientación al mercado.
7. Las principales disyuntivas para la conformación de una iniciativa empresarial o empresa rural se dan en relación a cambios en la división de labores en términos de género y costos de oportunidad de dejar o minimizar algunas actividades del hogar.
8. Los aportes se dan en función de establecer debilidades organizacionales haciéndola un instrumento para identificar dentro cadenas productivas los eslabones y/o actores que requieren mayor apoyo, siempre y cuando tenga un enfoque de cadena de valor.

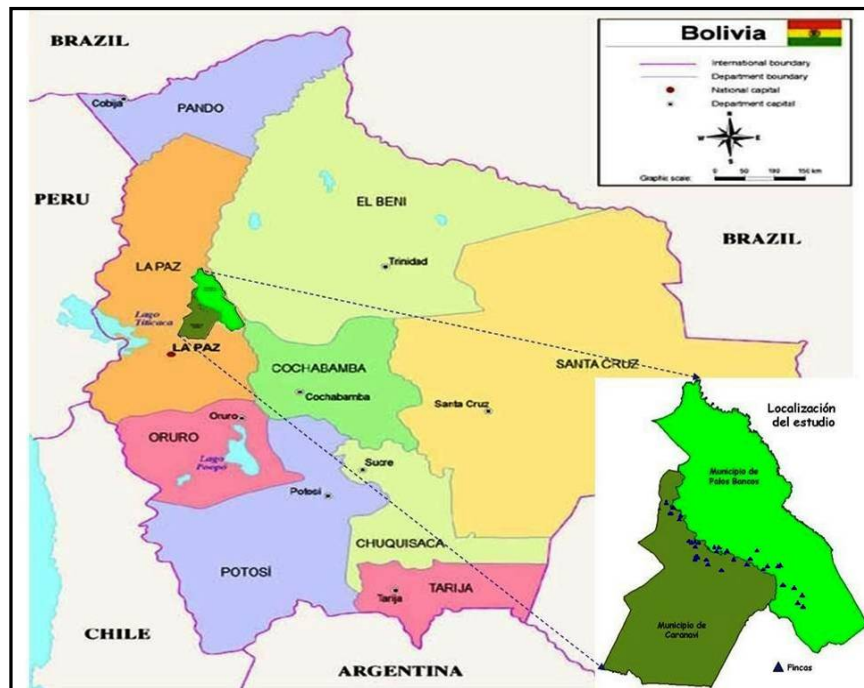
1.6 Área de estudio

1.6.1 Aspectos biofísicos

El Departamento de La Paz está situado al noroeste de Bolivia con una extensión de 133.985 km², con la ciudad de La Paz como capital departamental y sede del Gobierno. El departamento colinda al norte con el Departamento de Pando, al sur con el Departamento de Oruro; al este con los Departamentos de Beni y Cochabamba y al oeste con las Repúblicas de Perú y Chile. La población es de aproximadamente 2.350.466 habitantes de los cuales un 66% vive en áreas urbanas y 34% en áreas rurales (INE 2004). El departamento está dividido en 19 provincias y 272 cantones (INE, 2004).

El Departamento de La Paz se divide en tres zonas geográficas: 1) La zona altiplánica formada por la región del Lago Titicaca, Isla del Sol, Isla de la Luna y la de Suriki, es la región más húmeda de la zona del alto andino (650 mm de precipitación pluvial, media anual); 2) La zona subandina, formada por el flanco noreste de la Cordillera Real u Oriental que desciende hasta los llanos tropicales del norte, su clima es húmedo y da lugar a una vegetación exuberante, conocida como los Yungas; y 3) la zona amazónica que colinda con los Departamentos de Beni y Pando (Gobierno Municipal de La Paz, 2004). El área de estudio corresponde principalmente a la Zona 3, con extensión hacia la Zona 2 (Mapa 1).

Mapa 1. Localización del área de estudio en Bolivia



Fuente: Proyecto de Modernización de la Cacaocultura en Alto Beni-GLEAM, 2004

El Alto Beni está ubicado a unos 300 km al noreste de La Paz, entre las coordenadas 15°10' y 15°55' Sur, 66°55' y 67°40' Oeste. La zona comprende las provincias de Sud-Yungas, Caranavi y Larecaja, con una extensión de 250.000 hectáreas. La zona incluye la cuarta sección municipal de Palos Blancos que se divide en siete áreas y 17 localidades (INE, 2004). Es una zona de transición climática de un régimen ecuatorial a tropical, con topografía ondulada a muy ondulada y colinas y valles que van de los 300 a los 1400 msnm.

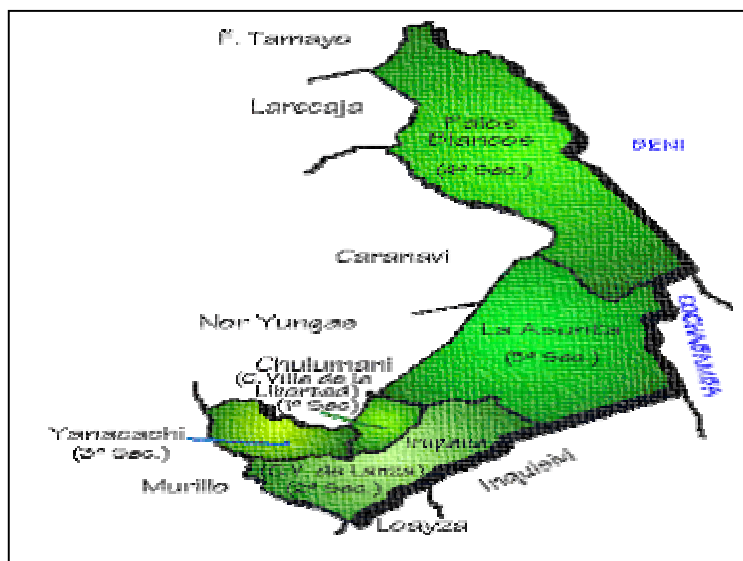
El clima es cálido y húmedo, con amplias variaciones estacionales. La temperatura promedio es de 24°C y la precipitación anual promedio de 1584 mm, con un período lluvioso entre noviembre y marzo y un período seco entre abril y octubre. La humedad relativa promedio es de 78% y el brillo solar de 4,7 horas día⁻¹ (PIAF, 2001). La vegetación está formada por una diversidad de especies amazónicas y subandinas, y los suelos predominantes son Ultisoles (80%), Inceptisoles, Alfisoles y Oxisoles (Vega 1995). Desde los 300 hasta los 500 msnm se desarrolla un bosque de transición amazónico de topografía plana a levemente ondulada, con la parte baja susceptible a inundaciones. A altitudes de 500 a 600 msnm los suelos son franco-arenosos, con fertilidad media y pendientes moderadas; domina una vegetación típica de bosque submontano (PIAF, 2001).

1.6.2 Aspectos socio-económicos

Demografía

El área de estudio abarca al municipio de Palos Blancos (Mapa 2) que contó con 16.691 habitantes en el año 2001 (INE 2004); está ubicado a 79 km de Caranavi, centro comercial de los Yungas (Gobierno Municipal de La Paz, 2004; INE, 2004).

Mapa 2. Provincia Sud Yungas, Sección y Cantón de Palos Blancos



Fuente: INE (2004)

La Provincia Sud Yungas tenía una población de 16,991 habitantes, con una tasa anual de crecimiento del 3% en el periodo 1992-2001; la tasa de fecundidad (hijos por mujer) en el 2001 era de 6.5 y la tasa de mortalidad infantil de 66.9 por mil (INE, 2004). Existe una línea base del Proyecto Modernización de la Cacaocultura Orgánica del Alto Beni (CATIE-CEIBO- PATAGC, 2003), basada en un universo de 1,300 hogares con una muestra representativa de 246, que contiene datos interesantes sobre la procedencia de los hogares. La mayoría proviene del mismo Departamento de La Paz (64%) y el resto de los Departamentos de Oruro (17 %), Potosí (12 %), Chuquisaca (0.4 %), Beni (0.7 %) y Santa Cruz (0.4 %). La tasa neta de migración (por mil) al 2001 era de 15.2 (INE, 2004). Los motivos para dejar el área rural se centran en tres aspectos: el trabajo permanente o temporal, los estudios y lo que se circunscribe dentro de “motivos

familiares”, no se encontro información sobre migración rural – rural (CATIE–CEIBO–PATAGC, 2003).

Existe un gran flujo de inmigración reciente (hace menos de quince años). Las encuestas indican que cerca del 10% de la población llegó en los últimos cinco años al Alto Beni. Cerca de la mitad de las inmigraciones hacia el Alto Beni, se ha producido entre los 15 a 29 años de edad, siendo el flujo más importante entre los años 1975 y 1983. Otro flujo importante de inmigración se da entre 1968 y 1973, lo cual indica que hubieron “picos” migratorios en el transcurso de estos años, (CATIE–CEIBO– PATAGC, 2003), entre las principales causas de estos “picos”se tiene los cambios políticos a gobiernos defactos (1971 y 1981).

Otros aspectos como el abandono de secundaria (19.9%, uno de los más altos en Bolivia), o la de tener solamente 12 encargados de salud por cada 1000 habitantes son determinantes que inciden en necesidades de desarrollo para estas áreas (INE, 2004).

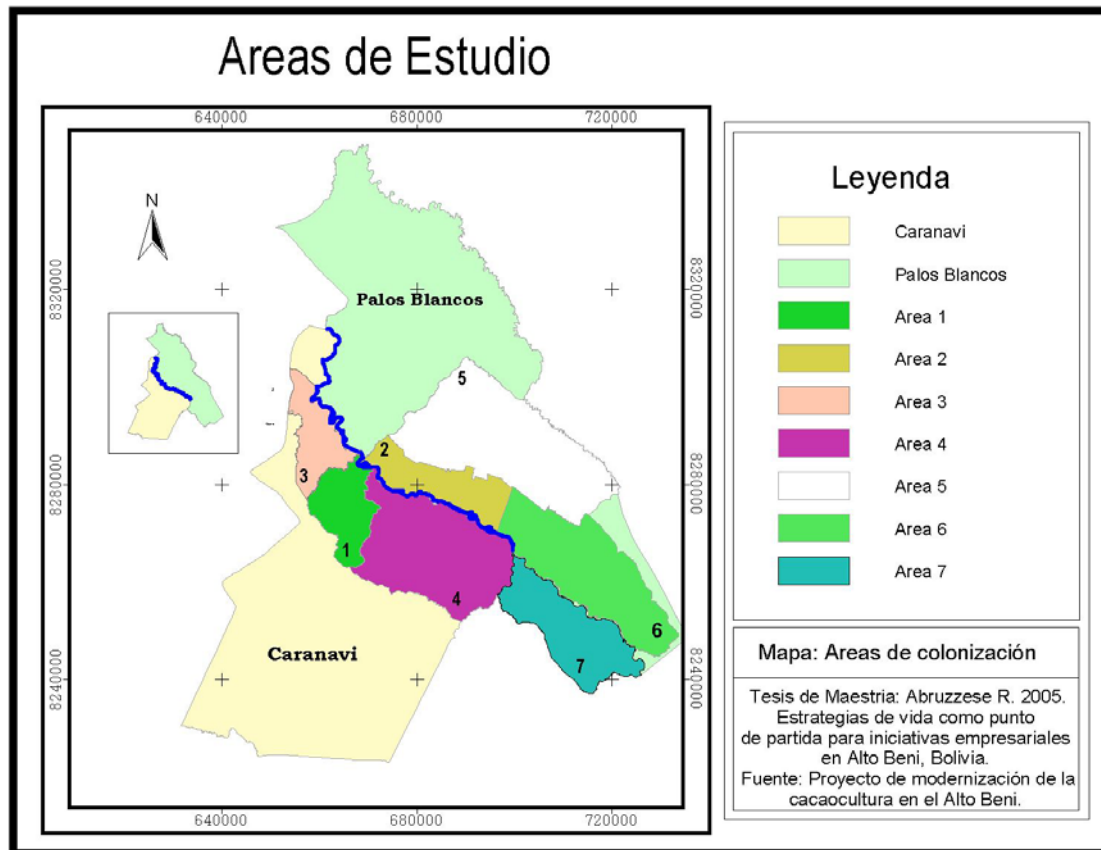
Entorno institucional y economía

En los años 90, se promulgarón una serie de leyes que generaron un profundo cambio en el sistema político-administrativo del Estado, cuyo resultado más patente fue el proceso de descentralización. Como consecuencia, el país está dividido en 3 niveles administrativos: nacional, departamental y municipal. Este último es el más potenciado, conformándose 327 gobiernos municipales con recursos y autonomía propios, tendiendo bajo su potestad el manejo económico y donde han aumentado sus derechos y obligaciones.

Este entorno institucional ha sido influenciado por varias razones, una de ellas ha sido el sector privado. La Federación El Ceibo es un ejemplo de una organización campesina involucrada en las estrategias de desarrollo económico, social y tecnológico de una zona rural (Bebbington, 1996). Existen otras organizaciones en la zona entre cooperativas, pre cooperativas, asociaciones, entidades gubernamentales y no gubernamentales, que han incentivado distintas áreas productivas, sociales y económicas en beneficio de la zona y los hogares rurales, con diferentes tipos de apoyo tecnico (capacitacion), social (soporte valores familiares y apoyo a la funcion de la mujer dentro el hogar rural) y economico (microcreditos, apertura de caminos, etc.).

En cuanto a la economía, la principal rama de actividad en Palos Blancos es la agropecuaria que ocupa un 75% de la población, seguido por el comercio (7%), la industria (3%) y otras actividades como transporte y servicios (15%). El 80% de la población económicamente activa trabaja por cuenta propia o con familiares y un 20% es asalariado o empleado (INE, 2004). Alto Beni esta dividido en siete áreas de colonización (Mapa 3).

Mapa 3. Áreas de colonización en Alto Beni, Bolivia



Fuente: Proyecto de Modernización de la Cacaocultura en Alto Beni – CATIE, 2004.

2. MARCO CONCEPTUAL

2.1 Enfoque de medios de vida y desarrollo empresarial rural

Según DFID, 1999, el enfoque de medios de vida basa sus fundamentos en utilizar métodos y metodologías participativas locales cuyo objetivo final es proporcionar una visión de los medios de vida de los hogares rurales, los cuales servirán para comprender los principales problemas de las comunidades y evaluar la eficacia de los esfuerzos locales, nacionales e internacionales en función de reducir la pobreza. *“En su forma más simple, este marco visualiza a los pueblos como*

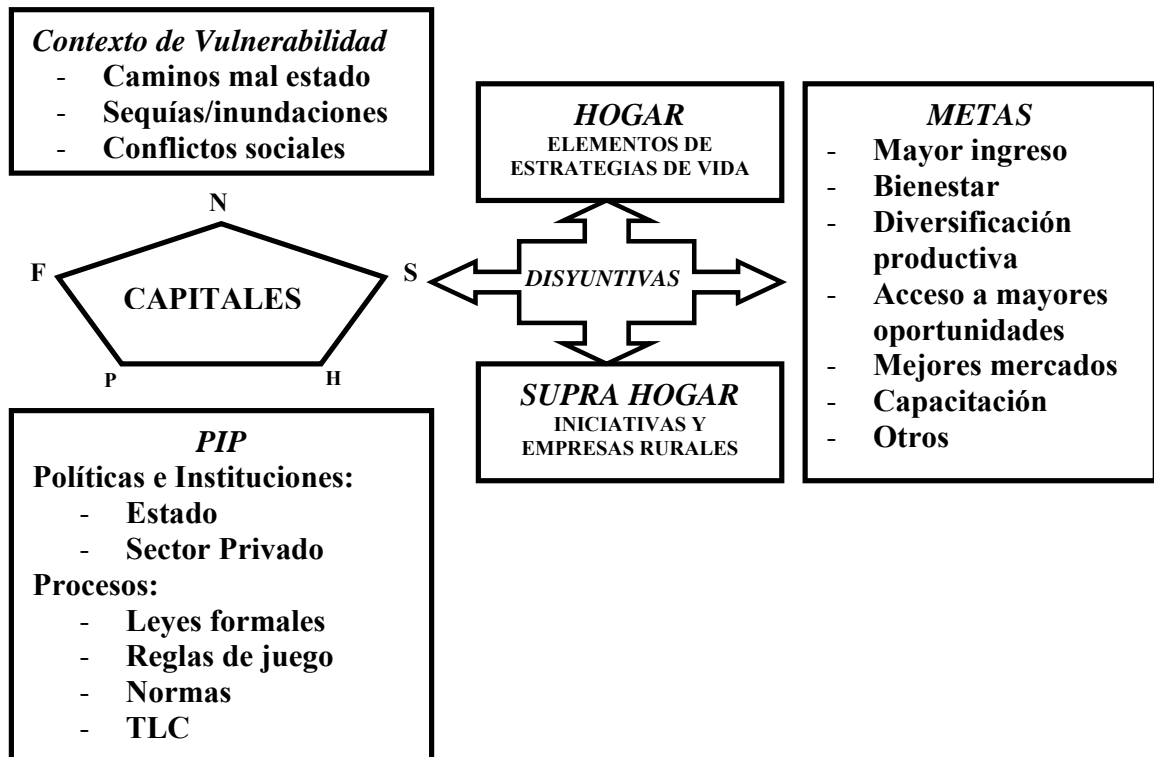
operando dentro de un contexto de vulnerabilidad..., los cuales influyen en las formas de combinar y utilizar los activos a su alcance”.

Las estrategias de vida (“livelihoods” en la literatura inglesa) abarcan las capacidades, activos y actividades requeridas para el sustento de los hogares rurales. Estos son sostenibles si pueden hacer frente y recuperarse de disturbios y choques, manteniendo o mejorando las capacidades en el presente como en el futuro, sin comprometer la base de los recursos naturales (Chambers y Conway, 1991). El enfoque de medios de vida puede ayudar a una empresa a diseñar mejor sus estrategias comunitarias de desarrollo (Barney, 2003). El enfoque de medios de vida ha sido usado y hallado muy útil, en el análisis sistemático sobre la pobreza y sus causas, de manera holística (es decir intentando abarcar las múltiples dimensiones de la misma), promoviendo así, una visión más amplia e informada de las oportunidades sobre actividades para el desarrollo y su posible impacto, colocando a las personas y las prioridades que ellos definen de manera firme y como centro neurálgico de análisis y de establecimiento de objetivos (DFID; 1999; Ashley y Carney 1999).

Basándonos en que parte de las estrategias de vida de los hogares rurales se basa en la decisión del hogar rural de participar o no en posibles iniciativas empresariales y/o empresas rurales, el análisis del enfoque de medios de vida como marco transversal en el proceso de organización empresarial es fundamental, esto tomando en cuenta que los hogares interactúan con el mercado, directamente al vender productos desde su finca o en mercados locales, pudiendo esas actividades cambiar sus metas de estrategias de vida al modificar los elementos de cada estrategia de vida y a veces indirectamente a través de iniciativas empresariales o empresas rurales. Ello es reconocido por el enfoque multcadena propuesto por Junkin *et al.* (2005), como complementación del enfoque propuesto inicialmente por DFID (1999). Albu y Scout (2001) también sostienen que un análisis efectivo de la estructura de los mercados y su dinámica es esencial para comprender las estrategias de vida y opciones de productores que trabajan en iniciativas empresariales y empresas rurales.

El marco conceptual del presente estudio se basa en el enfoque de medios de vida según DFID (1999), complementado por las influencias del mercado y su institucionalidad en directa línea con la toma de decisiones del hogar y sus principales disyuntivas (Figura 1).

Figura 1. Visualización del marco conceptual del presente estudio



Fuente: Adaptado de Ashley y Carney (1999), DFID (2004a) y Junkin *et al.* (2005)

Este enfoque es más amplio conforma parte del proceso integral del análisis de estrategias de vida que genera una nueva “variable” denominada suprahogar, bajo la cual se integran aspectos fundamentales de las actividades del hogar basadas en los sistemas de mercado y mercadeo, es decir, iniciativas empresariales, empresas rurales, emprendorismo, entre las principales, que conforman criterios sobre acceso y oportunidades para el desarrollo empresarial rural (DER). Bajo este marco el presente trabajo usa este enfoque “ampliado” para definir el potencial de DER en la zona del estudio.

2.1.1 Enlaces micro – macro

El enfoque de medios de vida sostenibles enfatiza la importancia de una comprensión holística de la pobreza, desde el nivel micro hasta el nivel macro. El nivel micro se le reconoce como el entendimiento de los medios de vida de los hogares rurales y el macro como aquel donde se hacen políticas, leyes, etc., la interfase entre estos niveles es el nivel meso, donde los servicios son a nivel de respuesta y mejor manejados a nivel de distritos o municipios.

Se reconoce que las políticas, instituciones y los procesos (PIP) condicionan un ambiente en el cual las personas operan (niveles meso y macro) y la importancia de los enlaces entre estos niveles (Goldman, 2000). Un enfoque ideal de trabajo debería mostrar varios niveles de traslape de PIP desde el hogar (instituciones dentro del hogar) hasta el entorno externo o internacional (p.e. acuerdos de comercio internacional, o políticas conducentes al desarrollo empresarial). El reto está en comprender estos niveles en cómo se relacionan unos con otros y cómo afectan los medios de vida (DFID, 2004a). Los enlaces macro-micro abarcan aspectos como cambios institucionales (p.e. cambios en servicios de provisión o en procesos de representatividad en la toma de decisiones y las reglas de juego de compra y venta de productos). También se toman en cuenta procesos como la descentralización (macro-meso).

Los enlaces micro, meso y macro son fundamentales dentro el marco de DER. Las reformas institucionales, políticas y económicas que induzcan a mejorar la calidad de vida, y economía de las áreas rurales generando habientes habilitantes para actividades del sector privado y emprendimientos conducentes al desarrollo empresarial de la zona se deben dar a través del: aumento de inversión, provisión y acceso a información oficial o formal; mayor representatividad política y social en la toma de decisiones de la regiones; mejores servicios financieros o micro financieros; mayor entrenamiento y educación para hacer negocios; mejorar sistemas de planeación empresarial y productiva; mayor acceso a mercados; mayor acceso e información sobre servicios de desarrollo empresarial y su posible financiamiento; acceso y evaluación sobre tecnología; evaluaciones sobre calidad y calidad de procesos y productos; políticas de liberalización y facilitación de dialogo entre sector privados y otros actores importantes; entre las principales (SBPC, 2004; Ferranti *et al.* 2005; Magid, 2005).

2.1.2 Capitales o activos de medios de vida

El enfoque de medios de vida contempla cinco categorías de activos o capitales sobre los que se cimientan los medios de vida: capital social, humano, natural, financiero y físico (Carney *et al.* 1999; DFID, 1999). Los activos son capitales que pueden ser utilizados directa o indirectamente para generar fuentes de sustento de los hogares (Ellis, 2000), por lo tanto indispensables para el desarrollo de iniciativas y empresas rurales.

También es importante introducir el concepto de capacidad tecnológica, propuesto por Albu y Scott (2001), que de manera muy resumida viene a ser la capacidad de productores o empresas de

unir varios activos (en especial los capitales físico, humano y social) en función de la dinámica de los mercados y de metas específicas de cada estrategia de vida o metas organizacionales

Capital financiero

El capital financiero se define como los recursos financieros que la gente dispone y usa para lograr sus objetivos dentro sus estrategias de vida; económicamente incluye también los flujos de este capital (Scoones 1998). Existen dos fuentes principales de capital financiero, según DFID:

Las partidas disponibles: Los ahorros, como el tipo favorito de capital financiero, puesto que no conllevan responsabilidades asociadas y no suelen entrañar una dependencia en los demás. Pueden adoptar diversas formas: dinero en metálico, depósitos bancarios o activos líquidos. También pueden obtenerse recursos financieros a través de instituciones de suministro de créditos, las cuales son fundamentales para la creación y formación de iniciativas empresariales y empresas rurales, incluso los emprendimientos individuales requieren de una u otra forma de estas partidas.

Las entradas regulares de dinero: Además de los ingresos percibidos, los tipos de entradas más comunes son las pensiones u otros pagos realizados por el Estado y las remesas. Estas entradas son fundamentales para el desarrollo empresarial rural debido a su importancia para la planificación y posible inversión tanto de productores como de organizaciones con fines comerciales. Además son las entradas de dinero más buscadas dentro las metas de las estrategias de vida de productores y sus hogares. Muchos hogares rurales dependen de ingresos irregulares.

Capital físico

El capital físico es un activo constituido por la infraestructura básica y los bienes de producción necesarios para dar respaldo a las estrategias de vida (DFID, 1999). La infraestructura consiste en los cambios en el entorno físico que contribuyen a que las poblaciones cubran necesidades y sean más productivas. Los bienes de producción son las herramientas y equipos que utilizan las poblaciones para producir (ibid.). Como ejemplos de ese capital se pueden considerar los sistemas de riego, drenajes, pozos comunitarios, vías de acceso, plantas procesadoras de alimentos, aserraderos, centros de salud y de educación, entre otros. En las comunidades rurales la infraestructura es esencial para el desarrollo empresarial rural cuya base se da en medios de transporte, y alojamientos, suministro de agua y saneamiento, acceso a información (capital

digital) y fuentes de energía (DFID, 1999), que en forma global son la base de cualquier iniciativa empresarial o empresa rural y fundamental para dar un valor agregado a productos, generar empleo y capacitar a mano de obra local.

Capital humano

El capital humano representa las aptitudes, conocimientos, habilidades, capacidades laborales y la buena salud que en conjunción permiten a las poblaciones entablar distintas estrategias y alcanzar sus objetivos en materia de medios de vida (Carney *et al.*, 1999; DFID, 2004a).

De manera individual como conocimientos formales (capacitación y educación) e informales (percepciones propias y generacionales), visto desde el punto de vista del hogar, el capital humano se vuelve un factor de sobrevivencia y la salud juega un papel importante. Analizado desde el punto de vista de la comunidad, es un factor importante para el desarrollo ya que influye en las estrategias de vida donde los líderes juegan un papel determinante y fundamental en la organización comunitaria, local y regional (DFID, 2004a). Bajo el contexto de esta investigación los líderes o emprendedores como los llamaremos más adelante, son fundamentales para la iniciación, desarrollo y sostenibilidad de iniciativas empresariales y/o empresas rurales.

El capital humano es uno de los principales capitales bajo los cuales el éxito de cualquier emprendimiento se basa. Por lo general este capital es sumamente escaso o de bajo nivel cuando se habla de estudios formales en las áreas rurales y entre productores. Al mismo tiempo las habilidades, conocimientos generacionales o particulares de cada productor o su hogar deben ser ponderados, estos últimos entendidos como estudios informales.

Capital natural

El capital natural se entiende como los activos originados por la naturaleza que son patrimonio de la sociedad, a título personal o comunitario y cuya principal característica es que son imprescindibles para la vida y economía humana (Bebbington, 1999). Capital natural es el término utilizado para indicar la propiedad y/o acceso a recursos naturales como por ejemplo, árboles, tierra, aire limpio, ganado, entre otros., de los cuales dependen los hogares rurales en su gran mayoría. Es evidente que el capital natural es muy importante para los que obtienen todo o parte de sus medios de vida de actividades relacionadas con ganadería, pesca, recolección de

madera, extracción mineral, etc. (DFID, 2004a). La extracción y conservación de recursos naturales que generan sustento es fundamental para los hogares rurales, asimismo es primordial su uso para mejorar las capacidades económicas y calidad de vida de los hogares rurales.

Las iniciativas y empresas rurales establecen su forma de trabajo, limitaciones y potencialidades según el tipo de recurso natural a ser aprovechado. Esto conlleva serios retos en relación a fertilidad del suelo, aprovechamiento sostenible (individual o colectivo), adecuada selección de especies, cantidad producida y correcto manejo de cultivos.

Capital social

El capital social se define como el conjunto de acciones, funciones y valores que generan de una u otra manera beneficio común. Se entiende al capital social como aquel capital que abarca los aspectos de la estructura social basados en la acción colectiva, facilitando así ciertas acciones comunes de los actores dentro de la estructura social (Coleman, 1990). Según Putman, 1993, el capital social se establece las organizaciones sociales que tienen y generan redes, normas y reciprocidad basada en la confianza mutua lo cual permite la acción y cooperación generando así beneficio mutuo. Según Fukuyama, 1995, el concepto abarca también los recursos morales y los mecanismos culturales, todo aquello que refuerza los grupos sociales (Flores y Rello, 2001).

Por todo lo anterior podemos decir que el capital social al igual que con los otros tipos de capital, es en una *combinación virtuosa de distintos activos. En este contexto, el capital social cobra valor en la medida que se integra a una serie de activos, donde cumple un efecto sinérgico importante en la potenciación de los demás capitales, especialmente el capital humano* (Lorenzelli, 2003).

Capital social también se comprenden como las *“redes y los comportamientos de reciprocidad, cultura y cooperación entre productores, comunidades u organizaciones. Por todo ello podríamos decir que se entiende por capital social a la capacidad que tiene un grupo humano de emprender acciones colectivas que redunden en beneficio de todos sus miembros, basados en normas y reglas formales e informales”* (Com. Pers. Stoian, CATIE).

2.1.3 Contexto de vulnerabilidad

Vulnerabilidad es una serie de factores que afectan los medios de vida de los hogares rurales, los que requieren de capacidades y habilidades para responder a choques, tendencias adversas y efectos de estacionalidad (ver DFID).

El contexto de vulnerabilidad encuadra en el entorno externo en el que subsisten los pueblos y sus habitantes, los medios de vida de estos y la mayor disponibilidad de activos se ven afectados por *tendencias* en el crecimiento demográfico, el acceso a recursos económicos y/o tecnológicos; *críticas, choques* en la salud, por plagas y/o enfermedades o conflictos sociales (bloques, robos, etc.); y por el carácter de su *temporalidad o estacionalidad* en los precios, la producción o las oportunidades laborales, estas (las tendencias, choques o estacionalidad) pueden afectar ciertas variables, sobre las cuales los hogares rurales tienen un control limitado o inexistente. Por lo tanto, es importante identificar medios indirectos que permitan minimizar los efectos negativos del contexto de la vulnerabilidad, incluso creando una mayor capacidad de recuperación y mejorando la seguridad general de los medios de vida (DFID, 1999a).

2.1.4 Políticas, Instituciones y Procesos (PIP)

Según Ellis, 2005, “*la dimensión de los PIP dentro el enfoque de medios de vida comprende el contexto social e institucional dentro el cual los hogares rurales construyen y adaptan sus estrategias de vidas. Abarca un rango complejo de temas asociados con la participación, poder, autoridad, gobierno, leyes, políticas, servicios públicos, relaciones sociales (género, casta, etnicidad), instituciones (leyes, mercados, tenencia de tierras) y organizaciones (NGOs, gobierno, agencias, sector privado)*”.

Las **políticas** son entendidas como las técnicas y métodos con que se conduce un asunto, es decir, un “*curso de acción diseñado para alcanzar propósitos o metas particulares*” (DFID, 2001). Los gobiernos generan e implementan políticas en función de generar resultados específicos, por otro lado comunidades, organizaciones privadas crean sus propias políticas que también buscan resultados específicos. Las políticas se pueden aplicar a través de instituciones y organizaciones, de la misma manera algunas organizaciones clave generan o afectan la aplicación e implementación de nuevas o rediseñadas políticas.

*Por otro parte “las **instituciones** son las reglas, las normas y los valores que perfilan nuestro comportamiento, las mismas pueden ser formales (leyes) o informales (costumbres). Las instituciones son conocidas como ‘reglas de juego’ mientras que las organizaciones son los ‘jugadores’” (DFID, 2001). Las instituciones moldean las organizaciones y su comportamiento.*

Los **procesos** bajo el contexto del enfoque de medios de vida se refieren a los cambios generados por políticas, instituciones y organizaciones (DFID, 2001). Los procesos son los elementos dinámicos de las políticas que evita un enfoque “fotografía instantánea”, es decir como se hacen las cosas y bajo que entorno institucional (DFID, 1999b). “*Los procesos son importantes para todos los aspectos de los medios de vida ya que estos proporcionan los incentivos desde los mercados, pasando por las limitaciones culturales hasta la coerción, mismos que estimulan a las poblaciones a que realicen elecciones concretas sobre qué estrategias seguir en función de sus metas*” (ibid.), ya sea dentro el hogar con iniciativas o emprendimientos individuales o en grupos como las iniciativas empresariales o empresas rurales.

También permiten que las poblaciones transformen un tipo de activos en otro, según Albu y Scott (2001), la capacidad tecnológica (procesos adaptativos y de innovación técnica/tecnológica e institucional principalmente) mediante los mercados y su dinámica son fundamentales en los procesos de desarrollo empresarial, es por esto que se establece que dentro el enfoque de medios de vida es importante tomar en cuenta las fuerzas del mercado como parte de los PIP (principalmente en los canales de distribución y producción y una profundización en relación a los actores clave en cada cadena y eslabón), los cuales afectan de manera directa e indirecta los hogares rurales.

2.1.5 Metas en las estrategias de vida

Las metas en las estrategias de vida son los objetivos perseguidos por las personas mediante la combinación de actividades generadoras de ingresos, lo que permite conservar los activos e ingresos existentes. En relación a logros como metas de medio de vida se tiene la generación y consecución de mayor ingreso económico, mayor bienestar, reducción de la vulnerabilidad de hogares, seguridad alimentaria, uso sostenible de la base de los recursos naturales, entre otros (DFID, 1999; DFID, 2004a). Existe también una serie de divergencias en cuanto a las estrategias de medios de vida dentro el hogar, por ejemplo, el jefe de hogar tiene objetivos “macro” dentro la finca, es decir, a cargo de los cultivos mayores o presentes a gran escala, por otro lado los demás

miembros del hogar se hacen cargo de cultivos menores o insumos de alimento para el hogar, en el caso de los hijos sus metas están dadas según la edad, sexo, perspectivas y motivaciones variadas desde el estudio hasta el empleo rural no agrícola.

En la mayoría de los casos existen convergencias entre las metas de los hogares y las opciones para el desarrollo empresarial rural. En este caso un factor importante es el análisis de disyuntivas del hogar en relación a la estrategia a invertir o implementar. Como se menciona antes las metas del hogar pueden ser explícitas, por ejemplo mejorar la calidad de vida de sus miembros, acceder a mejores y mayores estudios, entre otros. Las metas supra hogar podrían verse como la transformación de la producción, darles valor agregado o obtener mayor información sobre socios, posibles inversores o mercados viables, entre las actividades que buscan como meta final se pueden encontrar el acceder a mayor ingreso económico. También se tienen metas comunes como generar mayor ingreso, acceso a mayores oportunidades o la mejora de caminos. En muchos casos y según las debilidades y fortalezas de la organización o el hogar del productor estas metas podrían generar divergencias.

2.2 Economía del hogar

El enfoque de medios de vida sostenibles y esta investigación toma al hogar como unidad socioeconómica y analítica. Esto es cuando el hogar actúa como una sola unidad de consumo/residencia la cual comparte un mismo presupuesto, es decir un ingreso compartido o “pooled household income” (Netting *et al.* 1996).

2.2.1 Ingresos del hogar rural

El enfoque de medios de vida nos conduce a mirar hacia los ingresos del hogar y sus principales fuentes, las cuales se dividen en: fuentes de ingresos dentro de finca (“on-farm income”) como producción de cultivos, pecuaria, forestal, artesanía, ecoturismo, entre otros, e ingresos fuera de la finca (“off-farm income”), como, remesas, jornaleo y servicios provistos fuera de la finca. Por lo tanto la generación de ingresos en las áreas rurales no solo es exclusivamente “agrícola” o “dentro de finca”, sino también se articula a través de desarrollo empresarial que en general apoya la agroindustria, los servicios y el comercio (Berdegue *et al.*, 2001; IICA, 2003).

Las opciones de generar ingreso fuera de finca (empleo rural no agrícola o ERNA) tienen un peso importante y creciente en la absorción de fuerza de trabajo rural; constituye un mecanismo de superación de la pobreza que la sola actividad agrícola no ofrece; permite estabilizar los ingresos compensando la estacionalidad de la producción y del empleo agrícola; permite diversificar las fuentes de ingreso reduciendo los efectos de los riesgos inherentes a la agricultura. Sin embargo el acceso a mejores opciones de ERNA está fuertemente correlacionado, con las oportunidades de desarrollo empresarial de la zona, los niveles de educación, el desarrollo de infraestructura (energía, caminos, teléfonos) y con el género, pues los hombres acceden a actividades mejor remuneradas que las mujeres, (Shejtman, 1998). Investigaciones en áreas rurales en toda América Latina indican un aumento de ERNA (Reardon y Berdegue, 1999) y por lo tanto un aumento de opciones y oportunidades de desarrollo empresarial rural ya sea que salgan desde el hogar o hacia él (supra hogar).

Las estimaciones elaboradas por el estudio de línea base (CATIE–CEIBO– PATAGC, 2003), dan una idea de que el 26% de los hogares de productores en las siete áreas de colonización en Alto Beni no tienen ingresos relacionados a actividades agrícolas, y que un solo un 20% del total de la población recibe salario o es empleado.

Las remesas son un servicio que permite a los clientes consignar en la oficina donde tienen su cuenta corriente, cheques de cualquier banco y localidad del país y cheques del exterior. El valor de estos cheques es abonado inmediatamente en la cuenta del cliente al hacerle el abono anticipado de los fondos sin previa confirmación (Banco Unión Colombiano, 2004). Las remesas son importantes pues cuentan como se relacionan ciertas áreas o regiones con otras, pudiendo estas ser también oportunidades para el desarrollo empresarial rural (IFAD, 2004). Otras organizaciones que realizan transferencias de remesas son las cooperativas de ahorro y crédito, muchas de ellas trabajan en áreas no cubiertas por la banca tradicional, particularmente en el área rural, y podrían favorecer su desarrollo en una forma directa (Cortes, 2003). Se ha observado que los ingresos por remesas se gastan en consumo de bienes (comida, casas, entre otros) en vez de ser invertidos en activos que mejoren los medios de vida en el futuro (Ellis, 2003), esto podría cambiar al mudar también elementos fundamentales en las estrategias de vida de los hogares rurales.

2.2.2 Vínculos rural – urbanos

Las áreas urbanas y rurales han sido vistas tradicionalmente como esferas separadas y en competencia entre ellas, ubicadas en áreas separadas para los propósitos de planeación, desarrollo e inversión. El concepto aislado del desarrollo rural, como algo completamente separado del desarrollo urbano ya no es válido. Una nueva perspectiva, denominada "vínculo urbano-rural para el desarrollo", se está volviendo el enfoque más aceptado (Welwita y Okpala, 2004). El vínculo urbano- rural se refiere en general al creciente flujo de capital público y privado, de personas y de mercaderías entre las áreas urbanas y rurales, como también al flujo de ideas, información e innovación.

Existen dos tipos de vínculos, según Berdegue *et al.* (2001), los vínculos espaciales: entre los que se toman en cuenta el flujo de personas, los hogares multiespaciales y el flujo de bienes; y los vínculos sectoriales como el ERNA, el desarrollo de iniciativas empresariales y empresa rurales.

2.2.3 Disyuntivas en las estrategias de vida

El término disyuntiva (en inglés trade offs), se traduce literalmente como intercambio o transacción, obedeciendo también al principio económico de costo de oportunidad. Es una situación en la cual se hace un balance entre dos opciones de desarrollo, dando lugar a una decisión. Parte de las disyuntivas esta en que un incremento de algún capital o recurso genera una disminución de otro capital o recurso; y no solo en aspectos económicos, sino también son inherentes determinantes sociales, ambientales y políticas.

Según Antle *et al.* (2000), el análisis de disyuntivas es un instrumento útil para facilitar la comunicación entre grupos de interés, lo cual facilita la toma de decisiones bajo consenso, generando así escenarios alternativos (modifica elementos de las estrategias de vida) para la implementación de nuevos emprendimientos. Por lo tanto es una herramienta que debe ser usada bajo el objetivo de generar iniciativas empresariales y empresas rurales, donde se toma en cuenta de manera fundamental el rol de la asociatividad y al ser aplicada "*minimiza el riesgo de un fracaso por incompatibilidades entre las labores requeridas para el desarrollo empresarial rural y las tareas que sostiene los hogares rurales*" (Junkin *et al.*, 2005).

Su connotación social bajo el hogar establece cambios en términos de división de labores, cambio en los padrones de toma de decisiones además de la generación de ingresos, según género.

2.2.4 *Servicios y mecanismos financieros en áreas rurales (crédito y ahorro rural)*

Los servicios financieros permiten a las personas distribuir sus gastos a lo largo del tiempo, esto significa sencillamente que si uno no puede pagar ahora, con los ingresos corrientes, puede pagar con el ingreso pasado o futuro, o con una combinación de ambos (Rutherford, 2000).

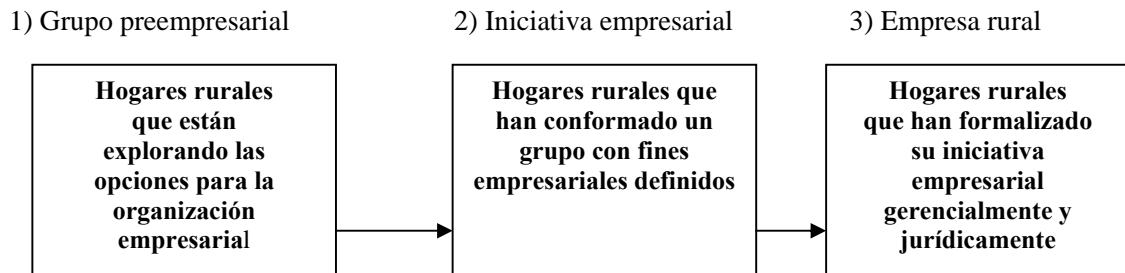
La economía rural en Bolivia atraviesa dificultades para ajustarse a las reformas políticas implementadas en esta década (la descentralización, la reforma educativa y reformas en salud). Como resultado de la liberalización financiera y comercial, las pequeñas y medianas empresas agropecuarias enfrentan exigencias ya sea de cambiar su combinación de actividades productivas, adoptar innovaciones tecnológicas o ajustar sus escalas de producción; para lo cual, debido a sus limitados recursos internos, el crédito formal cumple un papel esencial para el aprovechamiento de oportunidades económicas. Es por esa razón que el desempeño de los servicios y mecanismos financieros rurales son fundamentales para favorecer el crecimiento agrícola, mejorar la distribución de los ingresos y enfrentar la pobreza rural, además de ser una necesidad básica para la generación de inversión y desarrollo empresarial (Soto, 1998; Arriola, 2003).

2.3 Organización empresarial

Las formas de organización comunitaria que se diferencian con claridad son las de desarrollo integral y empresarial. La organización de desarrollo integral se centra en atender problemas de la comunidad de tipo social como proveer infraestructura y servicios de salud, educación, deportes, comunicaciones y su actividad se enfoca a la gestión de recursos para solucionar este tipo de problemas. La organización empresarial concentra su trabajo en actividades de tipo productivo dedicándose exclusivamente a solucionar problemas de producción, transformación, comercialización y mercadeo de los productos; la capacidad institucional y de liderazgo, así como una adecuada gestión comercial y sociocultural dentro su entorno son necesarias para mantenerse competitiva (Sucre, 2002). Una característica de las áreas rurales en Bolivia es que prevalecen las organizaciones “sociales” o de desarrollo integral y hacen falta las empresariales.

Dentro esta investigación se analiza la existencia de diferentes etapas o grados de las organizaciones empresariales en la zona de estudio, ese análisis se basa en la clasificación elaborada por Junkin *et al.* (2005) la cual establece tres etapas: los grupos preempresariales, las iniciativas empresariales y las empresas rurales (Figura 2).

Figura 2. Etapas organizativas en el proceso de desarrollo empresarial rural



Fuente: Junkin *et al.* (2005)

1) Grupo Preempresarial.

Productores rurales que están explorando las opciones para la organización empresarial.

2) Iniciativa Empresarial.

Microempresa: No existen ventajas en organizarse dado que los hogares interesados pueden responder independientemente a la oportunidad de mercado o mercadeo.

Pequeña empresa: Hogares productores pueden responder de forma conjunta a una oportunidad de mercado y mercadeo, sin requerir un mayor grado de formalización. Esta forma de organización es recomendable cuando los requerimientos administrativos y gerenciales son bajos.

3) Empresa Rural.

Productores rurales que han formalizado su iniciativa empresarial gerencial y jurídicamente.

Los cuellos de botella que influyen en el desarrollo de pequeñas empresas rurales, podrían sintetizarse de la siguiente manera, según Fähnel *et al.* (1992):

Restricciones internas de la empresa: Inadecuado manejo interno; falta de organización; limitada capacidad de procesar información; falta de competencia y espíritu emprendedor; limitada creatividad y potencial tecnológico; mínimo capital para inversión; capital humano y social limitado.

Restricciones en las relaciones de mercado: Limitado acceso a capital financiero; inexistente o limitado Know-how, materiales y productos intermedios; falta de demanda; falta de información

de mercado; falta de servicios; limitaciones en telecomunicaciones; trabajo asociativo muy reciente.

Restricciones por enfoque de trabajo: Un ambiente sociocultural que es adverso a innovación y espíritu empresarial; inseguridad legal y arbitrariedades burocráticas; falta de influencia en decisiones políticas económicas; exclusión de participación pública; y créditos públicos inexistentes.

Estas restricciones se dan principalmente porque las organizaciones de pequeños productores no toman en cuenta que un paso primordial para obtener mayores beneficios económicos y sociales de sus actividades deben darse bajo la base de la asociatividad y organización, esto a través de la reducción de sus costos de producción y comercialización, además les permitiría crear vínculos con otros actores de cadenas productivas, acceder a servicios financieros, agregar valor a sus productos, generar conocimientos y cumplir con los requisitos de certificaciones tales como orgánica, forestal o del comercio justo (Junkin *et al.*, 2005).

En Bolivia, el Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad ha creado el marco para la conformación de organizaciones económicas campesinas (OECA). Las OECA abarcan un conjunto de organizaciones de pequeños productores bajo diferentes modalidades jurídicas, tales como asociaciones, cooperativas y empresas comerciales. Las distintas modalidades reconocen diferentes realidades y vías hacia el desarrollo empresarial rural. La organización básica y de mayor simpleza es la asociación, en tanto que las cooperativas y las empresas comerciales son reconocidas bajo un marco jurídico más complejo y con mayor cantidad de requisitos formales (Mendoza y Giel, 2003)

Los principales objetivos de estas organizaciones es el de aumentar y posicionarse en mercados, elevar producción e ingresos, de tal manera puedan garantizar su seguridad y soberanía alimentaria. Las OECA son organizaciones privadas, económicas, sociales y culturales, campesinas e indígenas, conformadas por pequeños productores agropecuarios y artesanales de origen campesino e indígena, organizados para fines lícitos entre personas naturales y jurídicas (Barron *et al.*, 2004). Existen alrededor de 633 OECA que representan más de 100.000 familias campesinas hasta agosto del año 2002 (COSUDE-CIOEC, 2002).

3. METODOLOGÍA Y MÉTODOS

3.1 Metodología

La investigación se desarrollo en cuatro fases:

- 3.1.1 Recopilación de información secundaria
- 3.1.2 Levantamiento de información primaria
 - i. Sondeo a nivel de informantes clave
 - ii. Sondeo a nivel de hogar
- 3.1.3 Triangulación
- 3.1.4 Análisis de la información

Se aplicaron entrevistas semiestructuradas a informantes clave y hogares, entendiéndose como informante clave a representantes de organizaciones e instituciones, líderes locales y promotores locales, entre otros. Y se entiende a los hogares (de emprendedores) como el resultado de un proceso de selección a través de los informantes clave y bajo una serie de criterios de selección (ver Cuadro 1 en punto 3.1.2.1) que fueron validados con informantes clave y verificados en las visitas a cada hogar, este último grupo de hogares será denominado también como emprendedores y conforme la muestra de esta investigación (n=64), para más detalles ver punto 3.1.2.2.

Esta investigación toma en cuenta al hogar como punto central del análisis. Es vista como unidad socioeconómica que persigue e influencia las estrategias de vida adoptadas por productores, sus diferentes características cualitativas (p.e. toma de decisiones, división del trabajo) y cuantitativas (p.e. miembros del hogar que contribuyen y/o consumen del ingreso del hogar).

Cabe recalcar la importancia bajo el contexto del desarrollo empresarial rural de los “emprendedores” y “empreendedoras”, pues son ellos la clave del éxito de iniciativas empresariales. Son productores que experimentan, son activos y generan acción, buscan nueva información y están dispuestos a invertir en sus propias ideas, son diferentes por sus características emprendedoras, ideas innovadoras y visión clara del futuro que desean. Para identificarlos se hizo una recopilación bibliográfica de las características principales según varios autores (ver Anzola, 2002) y se definieron una serie de criterios para ser utilizados en su selección.

3.1.1 Recopilación de información secundaria

La recopilación de información secundaria se basa en el análisis de información obtenida a través de revisión bibliográfica, informes y estudios previos basados en el Proyecto Modernización de la Cacaocultura Orgánica del Alto Beni (estudio de línea base elaborado por CATIE – CEIBO – PATAGC. 2003), la Central de Cooperativas El CEIBO, el Vice-Ministerio de Desarrollo Alternativo (VDA-PDAR-Yungas), el Sistema Boliviano de Competitividad y Productividad y el Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios. También se estableció contacto con asociaciones y cooperativas además de promotores o extensionistas que trabajan con el Proyecto y finalmente un reconocimiento de la zona de estudio.

En esta fase se obtuvo información sobre posibles informantes clave, ubicación de asociaciones, nombres de presidentes de asociaciones, pre-cooperativas y cooperativas, dirigentes comunales, políticos y líderes reconocidos del área de estudio. También se generó una idea general sobre el contexto de vulnerabilidad y los principales problemas con base en estudios anteriores.

3.1.2 Levantamiento de información primaria

Cabe recalcar que dentro la metodología usada (Guía elaborada por CeCoEco) se omitió algunos pasos y actividades de la primera fase. Se omitió algunas actividades del paso uno entre ellas la identificación y selección final del territorio (esto debido a que el proyecto ya había delimitado el área de estudio) y el primer encuentro preempresarial (debido a que no entro dentro los objetivos del estudio), sin embargo dentro este paso se realizo la identificación de emprendedores (segunda actividad del paso uno). Se llevo a cabo el paso dos en su integridad (análisis de los medios de vida de los emprendedores) y el tercer paso (construcción de una visión empresarial común) no aplica debido a aspectos logísticos, además de no estar dentro los alcances y objetivos de la investigación.

3.1.2.1 Sondeo a nivel de informantes clave

El sondeo a nivel informantes cumplió con el propósito de seleccionar los informantes clave, validar criterios de selección de emprendedores, elaborar una lista de posibles emprendedores y

generar pautas para comprender las diferentes estrategias de vida, además de generar información de la zona con respecto a iniciativas empresariales y empresas rurales (experiencias e historia).

El sondeo a nivel de informantes clave se basó en entrevistas a funcionarios de instituciones y organismos locales, nacionales e internacionales. La cantidad de informantes clave fue de 50 productores, repartidos en seis áreas de colonización y 20 más entre técnicos, tesistas, comerciantes e intermediarios (Anexo 5). Estos informantes fueron seleccionados por representantes de instituciones que trabajan en la zona, así como por productores, personas y organismos que tienen conocimiento y experiencia en la zona de estudio y por habitantes de las comunidades en general. Los criterios para seleccionar estos informantes fueron: años de experiencia en la zona (al menos tres (3)), participación activa en actividades de alguna área de colonización y esta información fue triangulada con otros informantes clave y otros productores en cada comunidad. Alrededor del 95% de los informantes clave fueron productores, esto para evitar el sesgo de proyecto² (Geilfus, 1997; Junkin *et al* 2005).

El principal objetivo de estas entrevistas fue la obtención de una lista de posibles emprendedores que fueron seleccionados bajo criterios de selección establecidos en el Cuadro 1, con sus respectivos métodos de verificación. Estos criterios fueron validados a través de informantes clave. La fase final de identificación y selección de “emprendedores” se realizó al verificar en visitas a cada hogar si cumplían o no con los criterios.

Cuadro 1. Criterios de selección de emprendedores y sus métodos de verificación en campo

No.	Criterios	Métodos de verificación
1	Experimentación	Observación en parcela y triangulación dentro el hogar.
2	Inclinación a riesgos	Se investiga la forma de pensar del productor en relación a crédito, prestamos, inversiones, etc.
3	Vinculación	Se indagan sus vínculos y experiencias con personas y otras asociaciones a través de triangulación con socios, vecinos y miembros del hogar.
4	Cumplimiento	Productor trabajador y cumplidor. Verificación a través de cómo tiene el chaco o lote trabajado (desyerbado o no, etc.) y a través de triangulación con vecinos, su asociación y si cumple con el trabajo comunal, cumplimiento con entrega de productos contra adelanto, cancelación de deudas, etc.
5	Proactividad	Se verifica en las organizaciones a las que pertenece si es socio activo o no, su visión a futuro, actitud empresarial, convicción en capacidades del hogar, entre otros.
6	Dedicación	Se observa el tiempo que el productor dedica a aspectos organizativos, comunales, entre otros.

Para ser “emprendedores” los productores debían cumplir con por lo menos con cuatro de los seis criterios (Anexo 4). La validación de criterios determinó que los más importantes son la

² Para no limitarse a la gente ya involucrada en el Proyecto o institución.

experimentación, la inclinación a riesgos y la vinculación, por lo tanto, todos los productores seleccionados como emprendedores cumplieron como pre-requisito tener dichos criterios, además de un cuarto criterio de entre los restantes.

Para generar una tipología de productores emprendedores se cuantificó el capital total de cada emprendedor (Anexo 1). Para ello se creó un índice ponderado que permitió determinar de forma ordinal el nivel de capital de los distintos emprendedores que se hallan como muestra representativa del sector, esto implica la creación de puntajes para las distintas características cualitativas que reflejan el nivel de capital (esta cuantificación fue adaptada de Mayuga, 2007) y su capacidad de DER (ver más detalles en el punto 4.1.1), esto implicó la creación de puntajes para las distintas características cualitativas que reflejan en nivel de capital. El índice propuesto tiene la fórmula:

$$\text{Capital Total} = \Sigma \text{Capital Natural} + \Sigma \text{Capital Financiero} \\ + \Sigma \text{Capital Físico} + \Sigma \text{Capital Social} + \Sigma \text{Capital humano}$$

Donde mientras mayor sea el valor mayor será la cantidad de capital que el individuo i tiene como dotación.

En cuanto a las ponderaciones por capital la misma se basa en las características cualitativas que permitan establecer un rango de cada tipo de capital de la forma:

$$\text{Capital N} = \Sigma \text{característica } i \text{ del individuo } j$$

En las visitas a cada hogar se valoraron también aspectos como por ejemplo la dotación y acceso a capitales o activos físico, financiero, social, humano y natural, las fuentes de ingreso, el contexto de vulnerabilidad y se identificaron potencialidades y limitaciones para generar iniciativas empresariales, entre los principales.

El ingreso se lo determinó al establecer en las entrevistas la cantidad producida de los principales cinco productos que generan ingreso económico en el hogar (desde el que más ingreso genera hasta el que menos lo hace) y sus respectivos precios. Se obtuvo variaciones en los precios de algunos productos en diferentes áreas y comunidades por lo tanto se obtuvo un promedio de precio para cada producto y este se lo multiplicó por la producción de cada producto por cada productor, a excepción del ingreso generado por hoteles y algunos puestos de venta de productos (desde productos de servicio doméstico, víveres, enseres hasta refrescos) que tienen ingresos

variables durante el año, a éstos se los tomaron de manera individual para sacar el promedio general.

Los resultados generaron una lista de posibles emprendedores (Anexo 6), una idea amplia del ingreso promedio de los productores (a través de la obtención del promedio de entre todos los ingresos), además de la percepción de los informantes clave sobre el contexto de vulnerabilidad, las políticas, instituciones y procesos, características de las organizaciones sociales y empresariales y el entorno institucional bajo el cual se desarrollan.

Talleres con informantes clave

Una vez realizado el sondeo a nivel de informantes clave, se llevó a cabo dos talleres de retroalimentación y validación y un taller enfocado. Los mismos se dieron en zonas estratégicas para poder reunir la mayor cantidad de productores e informantes clave por taller. Las zonas seleccionadas fueron: Piquendo (con una asistencia de 25 productores y productoras), Porvenir (con una asistencia de 14 productores, técnicos y promotores), para los talleres de retroalimentación y validación de información y un taller enfocado en Tucupí (con la asistencia de ocho (8) productores).

Los resultados del primer taller de retroalimentación fueron la validación de criterios para seleccionar emprendedores y retroalimentación sobre las herramientas participativas a usar (el análisis temporal de cultivos, el calendario de actividades con enfoque de género y la matriz de priorización de problemas). En el segundo taller se usaron las técnicas participativas con la matriz de toma de decisiones (estableciendo entorno institucional y principales organizaciones de la zona), lluvia de ideas (principalmente sobre contexto de vulnerabilidad e iniciativas empresariales y empresas rurales) y se elaboró la primera matriz de priorización de problemas. El taller enfocado se trabajó exclusivamente sobre contexto de vulnerabilidad e iniciativas empresariales y empresas rurales.

3.1.2.2 Sondeo a nivel de hogar

El sondeo a nivel de hogar se basó en la lista de posibles emprendedores establecida anteriormente. La lista de posibles emprendedores fue de 126 productores, la cual fue depurada al

hacer las entrevistas para verificar los criterios de selección³, evitando así cualquier sesgo de parte del informante clave. Al ser la verificación satisfactoria, es decir que cumplía con el mínimo de criterios, el sondeo a nivel de hogar se iniciaba para determinar las estrategias de vida de sus hogares.

Se contó con un ayudante para la toma de datos, estableciendo como capacidades mínimas que fuera un estudiante universitario con grado mínimo de técnico superior. Sus principales funciones fueron la de tomar datos en las entrevistas a nivel de hogar y coadyuvar con la coordinación de talleres y entrevistas, además de cooperar con la parte de logística (toma de fotos y elaboración de cartulinas con herramientas participativas) y principalmente con la triangulación de la información y datos obtenidos.

La muestra final de emprendedores fue de 64 productores y sus hogares (Anexo 7). Esta muestra se denomina por selección de propósito o autoritaria, es decir no toma en cuenta la aleatorización y esta compuesta con base en información de parte de los informantes clave y las entrevistas a nivel de hogar.

Al finalizar el sondeo a nivel de hogar se obtuvo información y datos sobre las estrategias de vida de los productores (principalmente meses de ingreso y egreso y principales artículos de compra), la dotación y acceso a cinco capitales (humano, social, físico, financiero y natural), todos ello sistematizado en las hojas de trabajo establecidas por la Metodología del CeCoEco (Junkin *et al.*, 2005). Recopilando y sistematizando información con base en la misma metodología, se elaboraron inventarios de recursos y capacidades, información sobre el contexto de vulnerabilidad y se determinaron las principales organizaciones, sus funciones y forma de trabajo. Asimismo se hizo un análisis del entorno institucional de la comercialización de productos; se elaboró un listado de productos presentes, pasados y futuros usados y por utilizar por los productores; se identificaron debilidades en las organizaciones con objetivos empresariales; además de elaborar un análisis de principales disyuntivas y oportunidades de desarrollo empresarial rural con base en las estrategias de vida identificadas.

³ Lista de 126 hogares y su respectivo cumplimiento de criterios en Anexo 3.

Talleres con informantes clave y emprendedores

Al finalizar el sondeo a nivel de hogar, se llevaron a cabo dos talleres de retroalimentación y validación con informantes clave y emprendedores en las comunidades de Cocochi (con una asistencia de 14 productores y productoras) y San Antonio (con la asistencia de 32 productores y productoras) y un taller enfocado en la comunidad de Sararia con la participación de seis productores. Además de esos talleres se realizó un taller informativo a petición de la Asociación de Amas de Casa Artesanal de la comunidad de San Miguel de Huachi con la asistencia de 28 amas de casa, donde también se obtuvo información sobre actividades de las mujeres en el ámbito artesanal y se implementó un taller enfocado con cuatro mujeres de la directiva de esta asociación.

En los dos talleres de retroalimentación y validación se obtuvo información y validó la obtenida sobre principales problemas de la zona, el análisis temporal de cultivos, y las actividades agrícolas con enfoque de género durante el año. En el taller enfocado se trataron temas sobre contexto de vulnerabilidad e iniciativas empresariales y empresas rurales.

3.1.3 Triangulación

La triangulación es entendida como la comparación de dos fuentes de información y/o datos, en el estudio de un fenómeno singular (Kimchi *et al.* 1991). Para este estudio se utilizaron las siguientes fuentes alternativas de información para la triangulación:

1. A nivel de personas: diálogo con otros hogares, vecinos, etc., dentro de la misma entrevista y al mismo u otros miembros del hogar. Estas se implementaron en cada entrevista en temas que no quedaban claros o existía ambigüedad, pero se la hizo de una u otra manera (con vecinos, asociaciones o con otros familiares o miembros del mismo hogar) en cada entrevista a cada hogar.
2. A nivel agregado: comparación global de resultados entre diferentes hogares, se comparó niveles de experimentación e innovación, y las características de los diferentes capitales o activos de medios de vida presentes en el hogar.
3. Información secundaria (ya mencionada antes, pero un especial énfasis en el estudio de línea base elaborado por el CICAD, CATIE y El Ceibo en el 2003). Además de la revisión bibliográfica realizada para la elaboración de la metodología, los métodos y la discusión.

4. A través de informantes clave (con entrevistas y talleres, comparación, validación, retroalimentación) se validó criterios de selección de emprendedores y herramientas participativas a usar. Se trianguló nombres de otros informantes clave y los posibles emprendedores, contexto de vulnerabilidad y comunidades con mayor desarrollo.
5. Observación de campo: se determinó principalmente las actividades de la mujer e hijos, relaciones entre vecinos, como tienen el lote (deshierbado, podado, etc.), como interactúan entre asociaciones y con intermediarios, principales costumbres y actividades. Ésta se aplicó en cada entrevista a hogar y en las entrevistas con informantes clave.

Los métodos de triangulación están presentes en todas las etapas del levantamiento de información.

3.1.4 Análisis de la información

Para el análisis de la información se elaboró una base de datos y el análisis estadístico se realizó con el paquete informático SPSS. Para determinar los objetivos se realizó un análisis descriptivo, basándonos en que la información generada en parte es cualitativa se usaron medidas de asociación, relación y resumen.

El análisis de datos se hizo a través de la obtención de datos primarios los cuales fueron analizados por medio de estadísticas descriptivas a través de las siguientes medidas de resumen: media, moda, desviación estándar, valor mínimo, valor máximo, mediana y frecuencia entre otros. Se compatibilizaron 92 variables⁴ con los datos primarios. A través de análisis de correlaciones se identificó las variables más relacionadas y las de interés específico de la investigación (ha trabajadas, determinación de ingreso, edad de productores, tamaño de hogar, etc.). También se elaboraron gráficos de barras y de pastel y transformaciones en porcentajes, como se podrá observar en los resultados de esta investigación.

⁴ Base de datos disponible Centro de Cómputo del CATIE.

3.2 Métodos

La principal herramienta utilizada en esta investigación con enfoque participativo es la entrevista semi-estructurada, apoyada en otras técnicas como la visualización (uso de matrices de clasificación y priorización), dinámica de grupos (lluvia de ideas) y observación de campo.

Se utilizarán los siguientes métodos:

- Sondeo a nivel de informantes clave
 - a. *Entrevista semi-estructurada*
- Sondeo a nivel de hogar
 - a. *Entrevista semi-estructurada*
- Talleres de retroalimentación y validación
 - a. *Lluvia de ideas y visualización con informantes clave y emprendedores*
 - b. *Retroalimentación*: se informa a los productores de los avances de la investigación y se aplican técnicas participativas para obtener nueva información. Se usa para poder asegurar dentro el proceso participativo la incorporación eficiente de lo que los productores piensan y desean.
 - c. *Validación*: corrobora hallazgos y/o cuestionamientos de la investigación, desde el punto de vista del productor y su experiencia (otra forma de triangular la información).

3.2.1 Sondeo a nivel de informantes clave

a. *Entrevista semi-estructurada*

Se realizó una prueba de entrevista semi-estructurada (bajo un enfoque que permita obtener más información sobre el desarrollo empresarial rural y el contexto de vulnerabilidad de la zona, detalles en el Anexo 3), primero en gabinete (a tres técnicos dentro del Proyecto) y luego en el campo (usando como base siete entrevistas a diferentes informantes clave), de tal manera que se afinaron preguntas, enfoque, tiempo de dedicación por productor; se probaron las herramientas participativas para las entrevistas a hogar y los talleres; y se uso un mapa de movilidad para determinar aspectos sobre distancias a mercados, escuelas, centros de salud y carga horaria del trabajo comunal.

3.2.2 Sondeo a nivel de hogar

a. Entrevista semi-estructurada

Se realizó una prueba de entrevista semi-estructurada (Anexo 2), primero en gabinete (a dos compañeros de trabajo dentro el Proyecto) y luego en el campo (usando como base ocho entrevistas a diferentes hogares), de tal manera que se afinaron preguntas y enfoque deseados bajo el contexto de potencialidades y limitaciones de generar iniciativas empresariales, el ingreso del hogar rural, principales disyuntivas y la dotación de activos de capital. A partir de ello se realizó el levantamiento de la información primaria. Se usaron las siguientes herramientas participativas: 1) Calendario estacional de actividades con enfoque de género, 2) Matriz de problemas principales y 3) Iniciativas empresariales a través del análisis temporal de cultivos (Geilfus, 1997).

3.2.3 Talleres de retroalimentación y validación

a. Lluvia de ideas y visualización con informantes clave y emprendedores

Se realizaron en total cuatro talleres donde se validan los resultados obtenidos y se generó una retroalimentación de la información obtenida, tres talleres enfocados y uno informativo. Se usaron las siguientes herramientas participativas: 1) Calendario de actividades con enfoque de género, 2) Análisis temporal de cultivos, 3) Matriz de problemas principales y 4) Lluvia de ideas y discusión de temas importantes para productores.

Se obtuvo un promedio de asistencia de 16 productores, y un total de asistencia de 131 productores.

4. RESULTADOS

4.1 Emprendedores

Entre las principales limitaciones para volverse emprendedor se encontró la aversión al riesgo por parte de muchos productores en Alto Beni. Una de las principales diferencias entre los productores entrevistados (126) y aquellos identificados como emprendedores (64) es la experimentación la cual cumple una función en la mejora productiva y económica del hogar rural. Los emprendedores se distinguen por tener un espíritu emprendedor reflejado en inversiones a futuro donde los proyectos del hogar son parte de la lógica del día a día y son constantemente analizados. Según la percepción de los emprendedores la experimentación viene con ellos desde niños o inculcada por los padres y se considera como la pieza fundamental que inicia todo el proceso emprendedor en un productor rural en Alto Beni.

El promedio del tamaño del hogar de los emprendedores fue de 5.6 (\pm 2.09) miembros, con un rango de una a once personas. El tamaño del hogar es uniforme entre los hogares rurales en la zona donde datos de Vega, 2005, CATIE, CEIBO, PATAGC, 2003 y MECOVI, 1999 concuerdan. El promedio de residencia en la zona es de 24.1 (\pm 12.11) años, siendo el dato de Vega, 2005 de 26 años, lo cual indica que en estos momentos una nueva generación de productores (hijos de productores colonizadores en edad adulta) nacidos en Alto Beni forjan su futuro con base en la agricultura principalmente.

La gran mayoría de productores colonizadores no nació en la zona de estudio. La procedencia de la mayoría de los emprendedores es el altiplano paceño (72%), orureño (22%), potocino (5%) y el Departamento de Beni (1%), datos consistentes según Vega, 2005, CATIE, CEIBO, PATAGC, 2003, donde la procedencia es medida en alrededor un 98% provenientes del altiplano paceño, orureño y potocino, y un 2% desde los trópicos de Beni y Pando. La edad promedio de los productores emprendedores entrevistados fue de 45 (\pm 11) años, comparado con los resultados de Vega, 2005 (entre 43 y 48 años) y MECOVI, 1999 (con un promedio de 46 años de los “jefes del hogar”) se observa pocas diferencias con otros hogares rurales dentro la zona de estudio. Cuatro sobre cinco hogares de los productores emprendedores están a cargo de personas entre 25 y 54 años (Cuadro 2).

Cuadro 2. Distribución de emprendedores según clase de edad en el Alto Beni (n=64)

Rango de edad	Cantidad de emprendedores Por rango de edad	Porcentaje (%)
15 - 24	0	0
25 - 34	13	20
35 - 44	21	33
45 - 54	18	28
55 - 64	6	9.5
65 o más	6	9.5
Total	64	100

Fuente: Sondeo de hogares, 2005

4.1.1 Tipología de emprendedores

Para comprender mejor a este “selecto” grupo de emprendedores se ha elaborado un análisis el cual genera como consecuencia una variable denominada “capacidad de Desarrollo Empresarial Rural (DER)” de los emprendedores y a través de ella una tipología de los mismos (Cuadro 4). Para llegar a estos resultados se ha examinado elementos clave del enfoque de medios de vida usado en este estudio. A cada variable e indicador se le dio un puntaje según su influencia y potencial para el DER, siendo los de alta capacidad o perfil alto aquellos emprendedores con los mejores “puntajes” (ver Anexo 1). Se utilizaron algunas de las siguientes variables y sus correspondientes indicadores:

Capital Financiero: ingreso promedio anual; existencia o inexistencia de ahorros y/o deudas; “reglas de juego” de venta de productos; uso de entidades financieras; y si invierte o invertiría en sus ideas.

Capital Físico: trabajo con herramientas adecuadas; tipo de transporte; estado de los caminos; tipo y uso de insumos productivos; distancia de venta de productos o servicios; e infraestructura adecuada para producción o transformación de productos o servicios.

Capital Humano: educación formal; forma y temporalidad del manejo de cultivos; tiempo y experiencia de trabajo con el cultivo que genera mayor ganancia; tipo de habilidad dirigida a la mejora de ingreso o productiva; y cantidad de criterios para ser seleccionado como emprendedor.

Capital Social: tipos o formas de restricción para el ingreso a organizaciones; tiempo de dedicación a la organización principal; cantidad de miembros del hogar que participan de la

organización principal; fines de la organización principal; principales conflictos sociales; existencia o no de socios comerciales.

Capital Natural: Cantidad de ha, cantidad de ha trabajadas y acceso a recurso hídrico.

La capacidad para el DER basado en el análisis de elementos clave de los capitales natural, social, humano, físico y financiero de productores emprendedores en Alto Beni determino que un 23% tenga alta capacidad DER, eso quiere decir que estos productores tienen las siguientes características: ingreso económico mayor al promedio de la muestra; tiene ahorros y no tiene deudas; aplica o tiene reglas claras y mutuamente beneficiosas para la venta y compra de productos; conocimiento sobre manejo y acceso a recursos disponibles a través de instituciones financieras; invierten o invertirían en sus ideas propias o inducidas (experimentación); tiene herramientas e infraestructura adecuadas para su trabajo dentro de finca (p.e. tijeras de podar, secadores de cacao, clave vía para banano, etc.); manejo orgánico de la finca; la venta es directa al consumidor o en la puerta de la finca; tiene transporte propio o regular en la zona; sus caminos están en buen estado; tiene una educación formal mínima de secundaria o mayor; realiza podas, deshoje, limpieza, etc. de manera constante (una vez o más al mes); experiencia y tiempo de trabajo con el cultivo principal (el que genera mayor ingreso) mayor a cinco años; habilidades especiales (conocimientos de administración de recursos económicos, injertación, certificación de cultivos como orgánica, información sobre mercados locales y nacionales, etc.); nivel de asociatividad (participa de una organización con fines comerciales); al menos dos miembros del hogar se dedican a una o más organizaciones comerciales y dedican al menos tres días al mes a la misma; sus principales conflictos sociales o productivos son los bloqueos; y finalmente tiene al menos un socio comercial (formal o informal).

Cuadro 3. Tipología de emprendedores según capacidad de DER en Alto Beni (n=64)

Tipo de emprendedor	Capacidad de DER	Número de productores	Porcentaje Total
PERFIL ALTO	ALTA	15	23
PERFIL MEDIO	MEDIA	38	60
PERFIL BAJO	BAJA	11	17
Total		64	100

Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

La mayoría tiene una capacidad media para DER. Las variables claves dentro las que tiene como función o potencial para DER están ubicadas dentro el espectro de los activos de capitales social (niveles de participación y asociatividad), humano (conocimientos para el manejo de cultivos y

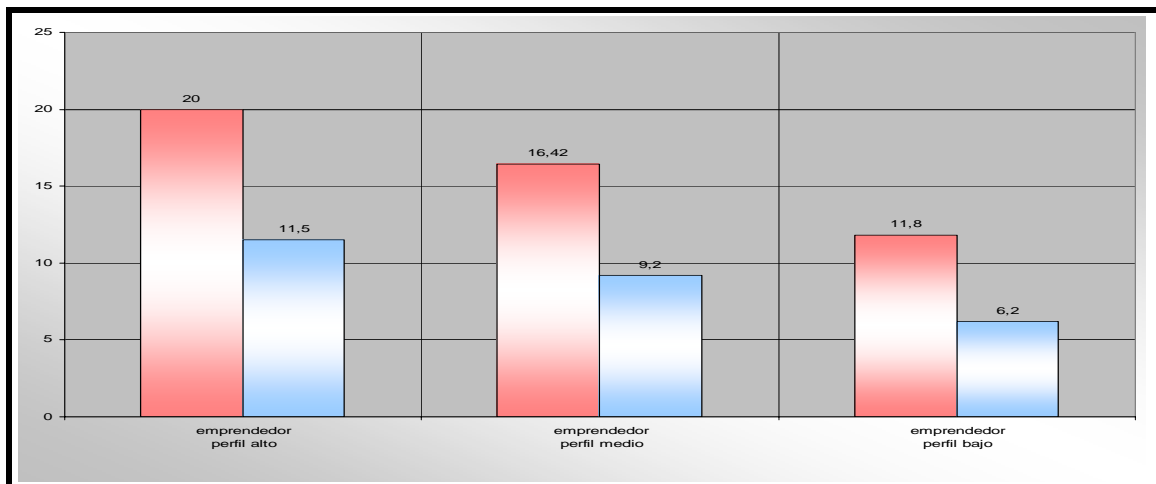
habilidades especiales), físico (infraestructura básica mínima o artesanal), financiero (capacidad mínima para conseguir dinero para invertir) y natural (cantidad de ha totales y cantidad de ha trabajadas).

4.2 Estrategias de vida de los hogares emprendedores y dotación de activos

4.2.1 Capital natural

En las áreas de colonización el Estado boliviano como norma entrega a cada colonizador un área de 12 ha. Sin embargo el tamaño de la finca varía según productor, ya que puede aumentar por herencia o compra de otras tierras. El promedio del tamaño de finca de los hogares entrevistados fue de 16 (± 6) ha, con un mínimo de 6 y máximo de 35 ha, con un promedio de hectáreas trabajadas de 8.5 (± 3), con un mínimo de 3 y un máximo de 16 ha trabajadas (Cuadro 4).

Cuadro 4. Promedio de ha totales y trabajadas según emprendedor en Alto Beni (n=64)



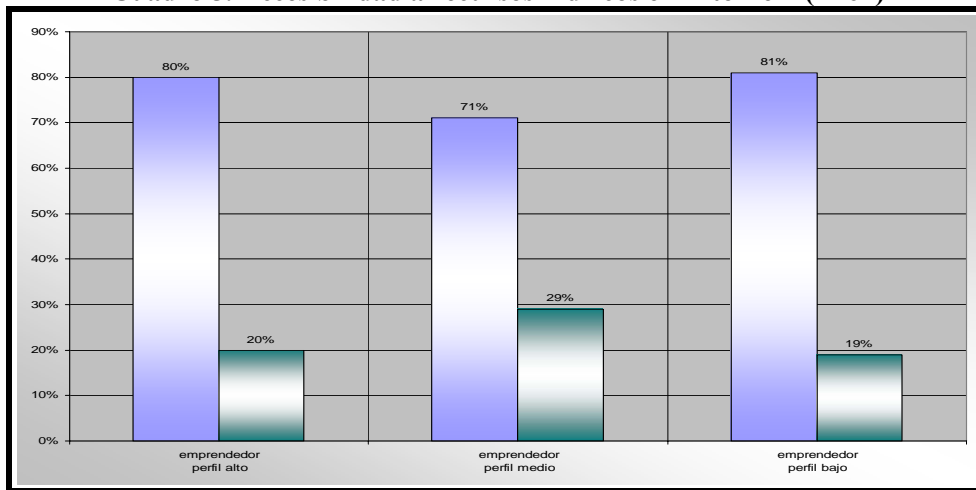
Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

Como se puede apreciar la cantidad de hectáreas poseídas por cada subgrupo indica que mientras mayor es el perfil del emprendedor mayor es la cantidad de hectáreas que posee, en este caso un emprendedor de alto perfil tiene en promedio casi el doble de hectáreas que un emprendedor de bajo perfil, la cantidad de capital natural se mantiene constante en todas las categorías siendo en general la mitad de las tierras totales con las que se cuenta. Existe en este caso una relación directa y positiva entre el tipo de emprendedor y la cantidad de hectáreas que se poseen, mientras menor es la cantidad de hectáreas menor será la posibilidad de desarrollo de los individuos pues su capacidad de producción se ve deteriorada.

La mayoría de los hogares de emprendedores trabaja entre cinco y diez ha, y aproximadamente un tercio trabaja entre siete y ocho ha. Existiendo una correlación positiva entre cantidad de ha trabajadas e ingreso total por año. Sin embargo un 20% de los hogares con una área relativamente grande trabajada (entre 5 y 6 ha) tiene ingresos bajos, esto se da por que estos productores han cambiado de cultivo y el mismo aún esta en proceso de crecimiento (por lo general ese proceso tarda entre dos y cuatro años, según el cultivo).

La mayoría de los emprendedores tiene títulos de propiedad. En cuanto al recurso hídrico el Cuadro 5 presenta un resumen de los resultados hallados.

Cuadro 5. Accesibilidad a recursos hídricos en Alto Beni (n=64)



Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

La accesibilidad al recurso hídrico no presenta una relación directa entre el tipo de emprendedor y cuanto del recurso natural tiene a disposición, el acceso a este recursos es similar sin importar el perfil del emprendedor. No existen sistemas de riego a excepción de los implementados de manera artesanal (por ejemplo los observados en las áreas I y VII, donde su implementación se basó en el trabajo comunitario) y cuya principal fuente es la lluvia y principal objetivo es el riego de cultivos. La disponibilidad de agua potable es precaria, puesto que un 25% de los hogares se ve obligado a recorrer entre uno y tres km para obtenerla (el transporte de agua se lo hace en bidones y en envases más pequeños de fácil manejo) y el 75% restante lo obtiene de vertientes y ríos cuyo recorrido es menor a un km, en ambos casos este servicio es gratuito.

El capital natural en la zona de estudio es la principal base de las fuentes de ingreso. Los cultivos más usados o aquellos que generan más ingresos por hogar (Cuadro 6), incluyendo la elaboración de queso, son definidos en relación a una serie de factores, entre los principales: 1) aptitud para el

sitio o suelo; 2) precio estable o elevado en el mercado; 3) importancia para el autoconsumo; y 4) información disponible que el productor obtiene a través de la observación, comparación e intercambio con vecinos de otras zonas.

Cuadro 6. Detalle de principales cultivos o actividades según tipo de emprendedores en Alto Beni (n=64)

Tipo de emprendedor	Cultivos principales	Porcentaje
Perfil Alto	Cacao	46%
	Banano	33%
	Otros*	21%
Perfil Medio	Cacao	40%
	Arroz	23%
	Banano	15%
	Otros*	22%
Perfil Bajo	Cacao	45%
	Arroz	36%
	Banano	10%
	Otros*	9%

Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

* Otros abarca principalmente: naranja, papaya, forestales, apicultura, ganado, elaboración de queso, piña, mango, acerola, maíz, frijol, palta, entre otros.

Se observa en el anterior cuadro que el cultivo del cacao y banano como principales cultivos en la zona. También podemos observar una tendencia de los emprendedores de perfil alto, medio y bajo a especializarse en al menos dos cultivos o productos. El autoconsumo esta presente en todos los perfiles de tal manera se aseguran en cierto grado la seguridad alimentaria del hogar.

Se preguntó a productores y técnicos sobre los cultivos preferidos hace 10 años, los que tienen hoy y los que preferirían en el futuro (Cuadro 7). Las respuestas por parte de los productores son contundentes al establecer que la preferencia futura.

Cuadro 7. Análisis temporal de cultivos elaborado por productores Alto Beni (n=34)

Cultivos hace 10 años	Cultivos Hoy	Cultivos en 5 años
Arroz Plátano Banano Cacao Ganado	Cacao Plátano Banano Papaya Cítricos Ganado, Forestales	Cacao Banano Cítrico Frutales Forestales Ganado Apicultura

Fuente: Sondeo a nivel de hogar y de informantes clave, 2005

Entre los principales cultivos preferidos a un lapso temporal futuro se observan como importantes al banano y el cacao, así como los cítricos y otras especies frutales y forestales.

Con relación a los recursos forestales se observó la falta de información de mercado actualizada y la falta de contactos con compradores alternativos por parte de los productores, lo cual genera que los precios de venta de la madera se reduzcan hasta en un 50%. Según los estudios de López, 2005 y Orozco, 2005, las especies maderables y frutales están presentes en las fincas de Alto Beni a razón de 3 y 17 árboles, respectivamente.

El manejo de los cultivos en su mayoría es orgánico. En algunos casos por las exigencias del mercado y/o de la organización a la cual pertenecen. Por otro lado muchos de los productores producen orgánicamente no por las exigencias de mercado, sino por falta de recursos para comprar químicos. Se ha observado casi en todos los hogares ganado menor, principalmente gallinas, patos y chanchos, su uso es diversificado y cumplen diferentes funciones pero principalmente la de autoconsumo y en algunos casos la comercial.

4.2.2 Capital financiero

Se definieron las fuentes de ingreso con base en las preguntas ¿qué cultivos o actividades son las que le generan ingresos? Además de ¿indique desde la que más le genera (dinero) a la que menos lo hace? De esta manera se estableció en primer lugar los principales cultivos que generan ingreso, se definió una cantidad (producida al año) y un precio promedio entre todos los que producían ese mismo producto. Siguiendo la siguiente ecuación se pudo generar un ingreso promedio :

$$I_i = ((Q1 * P1) + (Q2 * P2) + (Q3 * P3) + (Q4 * P4) + (Q5 * P5))$$

Donde:

I_i = Ingreso promedio productor i al año.

Qx = Cantidad promedio de servicio o producto “x” al año.

Px = Precio promedio de servicio o producto “x” al año.

No se pudo tomar en cuenta gastos incurridos como insumos o mano de obra pues es un dato que una gran mayoría de los emprendedores no pudo dar. Por otro lado la cantidad producida tampoco es exacta ya que los productores en un 95% tienen un “idea” de la cantidad producida pero no lo saben con exactitud, además de ello la unidad de medida puede cambiar según comprador, más detalles se pueden observar en el Cuadro 8.

Cuadro 8. Precio promedio en puerta de finca de principales productos que generan ingreso en hogares de emprendedores en Alto Beni (n=64)

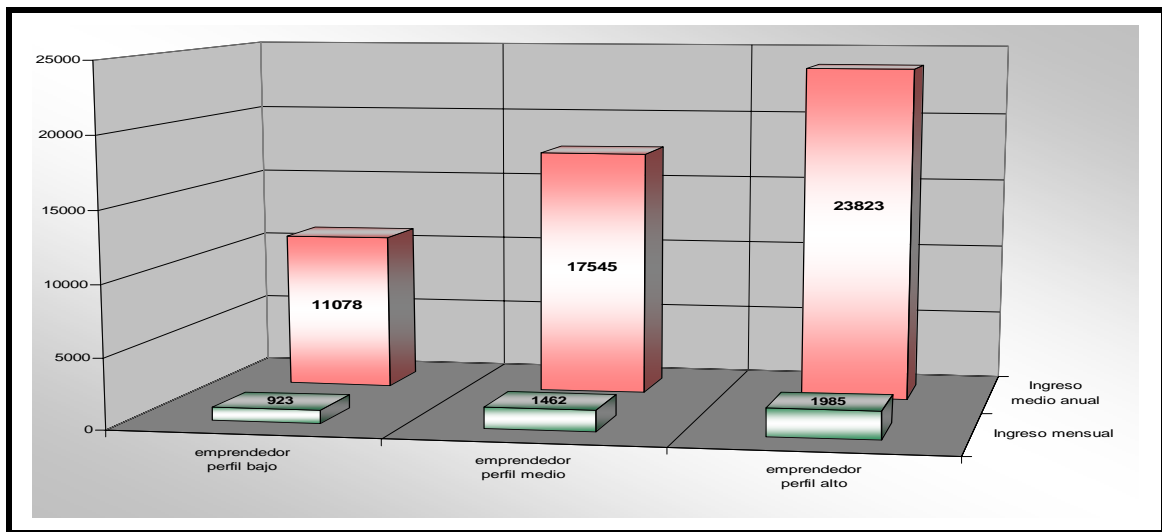
Producto	unidad de medida	Rango de precios en Bs. promedio por unidad
Queso	Molde	5.0 – 6.0.
Plátano	Cabeza o racimo	5
Naranja	Unidad	0.1
Cacao	qq	520 -530
Papaya	Unidad	0.65 - 0.85
Hotel/Tienda	Promedio ganancia	Depende emprendedor (Indeterminado)
Promotor	Promedio ganancia	600 - 800
Miel	kg	18 -25
Aguacate	Unidad	2.7 -2.9
Mandarina	Unidad	0.1
Coca	Libra	7
Fríjol	Libra	2
Arroz	qq	120 -140
Yuca	qq	14 -16
Banano	Caja	8
Maíz	qq	40
Ganado	kg faineado	10
Limón	Unidad	0.05
Enano	Chipa	35

Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

El ingreso promedio anual del hogar rural en Alto Beni es de Bs. 17.906 (\pm 9.584), en moneda boliviana⁵, es decir, 2.213 US\$ (\pm 1.188), dólares americanos al año o 184,44 US\$ por mes. Dentro los resultados según la tipología podemos comparar el nivel de ingreso en el Cuadro 9.

⁵ 1 dólar americano fue igual a 8.09 bolivianos en octubre del 2005.

Cuadro 9. Ingreso medio anual y mensual según tipo de emprendedor en Alto Beni (n=64)



Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

El análisis de los ingresos percibido por cada sector indica que existe una relación positiva muy fuerte entre el tipo de emprendedor y la cantidad de recursos monetarios que se reciben, con base en los datos se puede afirmar que el ingreso del grupo que se considera de perfil alto es más del doble del ingreso anual del grupo que se considera de perfil bajo, y es un 40% mayor al ingreso mensual de los que se considera emprendedores de perfil medio.

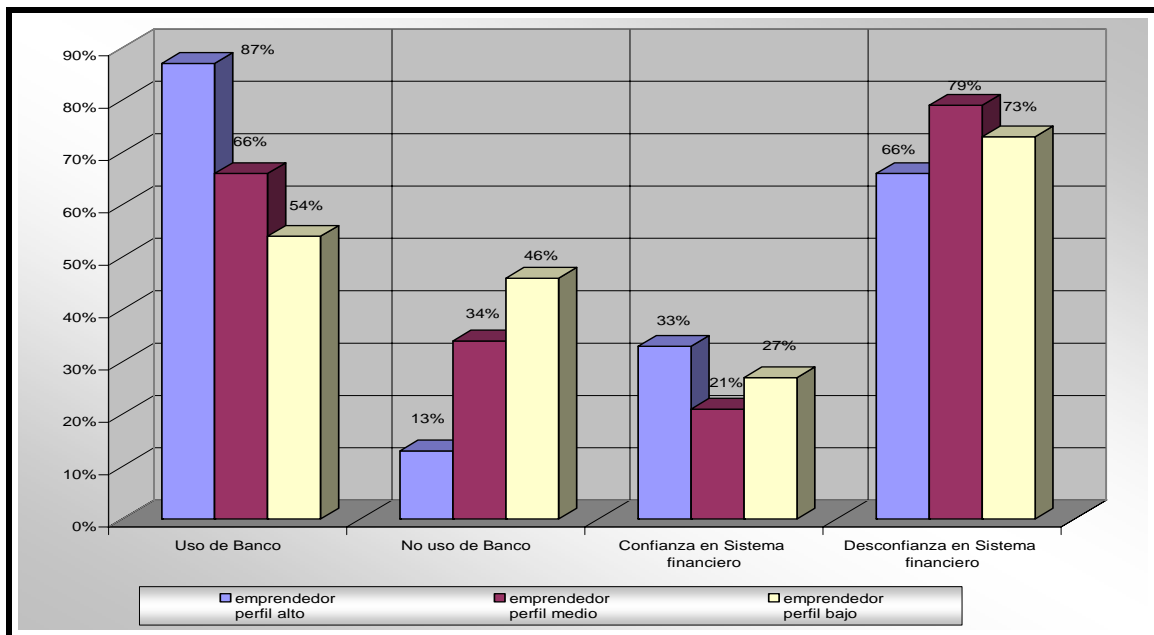
La variable ingreso indica que la distribución de ingresos en este sector tiene un sesgo que perjudica a los que se considera emprendedores de bajo perfil, en este caso, ya que no se reciben remesa del sector externo y que el autoconsumo es un variable complementaria, la mayor fuente este sesgo de distribución se explicaría por la producción del recurso natural tierra, en esta caso los emprendedores medios y bajos no cuentan con los elementos necesarios para explotar su capital natural de forma eficiente, además de no contar con suficiente dotación del mismo.

En el caso de los productores emprendedores de Alto Beni, según las entrevistas realizadas, no existe ingreso por remesas hacia el Alto Beni (puede observarse la pregunta hecha al respecto en el Anexo 2 punto 2 inciso d (iii)). Por el contrario, un 30% de los hogares de emprendedores envía dinero para estudios de sus hijos en la ciudad de La Paz o productos como maíz y arroz a familiares cercanos. El restante 70% no envía ni recibe remesa alguna.

La capacidad de ahorro de los productores podría ser mínima dado el promedio de ingreso. Los hogares de emprendedores establecen como una forma de ahorro el mantener recursos arbóreos dentro la finca, principalmente porque son recursos que pueden ser convertidos en dinero rápidamente. Sucede lo mismo con el ganado puede ser convertido en dinero rápidamente pero en menor cantidad o grado, a menudo el ganado menor cumple mejor con este rol. En relación a las deudas solo un 15% de los entrevistados las reportó. Aquellos productores de perfil medio son los que más deudas tienen y los de perfil bajo son los que menos deudas tienen.

Los servicios financieros en la zona son ofertados solo por entidades financieras como ONGs, Fundaciones y Fondos, a pesar de ello en el léxico común se denomina a dichas entidades como “*bancos*”. Estos servicios parecen no estar en concordancia con las necesidades de los productores, es por ello que un 75% prefiere prestarse de alguien más o vender pertenencias en casos de urgente necesidad. Los actores del sector informal están representados por prestamistas independientes, comerciantes, pequeñas empresas, etc., una parte de este sector la conforman las propias familias campesinas unidas a los habitantes del campo por vínculos de parentesco o de amistad. El 69% los emprendedores reportó usar “*bancos*” o entidades (ONG, fundaciones, etc.) que prestan servicios financieros principalmente para obtener créditos; para el envío de remesas; para recibir pagos por venta de productos; y guardar los ahorros en dinero. Para ampliar un poco más la percepción del sistema financiero se presenta el Cuadro 10.

Cuadro 10. Accesibilidad y confianza en el sistema financiero de Alto Beni (n=64)



Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

Se aprecia que el sector considerado de alto perfil emprendedor tiene una mayor trato con el sistema financiero, en promedio el 87% de los individuos de este sector realizan actividades que involucra sociabilidad con los “*bancos*”, el porcentaje de esta dinámica va cayendo en función al tipo de perfil, el subgrupo con menor trato con instituciones financieras es el de bajo perfil emprendedor, estos solamente frecuentan el sistema en la mitad de los casos.

La confianza en el sistema financiero de la zona de estudio es similar para los tres sub grupos, en general, menos de un tercio de la muestra representativa considera que los “*bancos*” son una buena alternativa para obtener recursos en caso de necesitarlos, esta falta de confianza no desaparece para los emprendedores de alto perfil los cuales están acostumbrado a un mayor trato con estas instituciones.

En cuanto a la accesibilidad y la confianza en el crédito otorgado por los “*bancos*”, se observa una falta de confianza generalizada en el sector, a pesar de ello un poco más de la mitad de los emprendedores entrevistados usa servicios de entidades que brindan servicios financieros sin sacar créditos o incurrir en deudas (Cuadro 11).

Cuadro 11. Deudas y uso de “*bancos*” por emprendedores en el Alto Beni (n=64)

		Tiene deudas		Total
		Si	No	
Usa Bancos	Si	7 (11%)	37 (58%)	44 (69%)
	No	2 (3%)	18 (28%)	20 (31)
Total		9	55	64 (100%)

Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

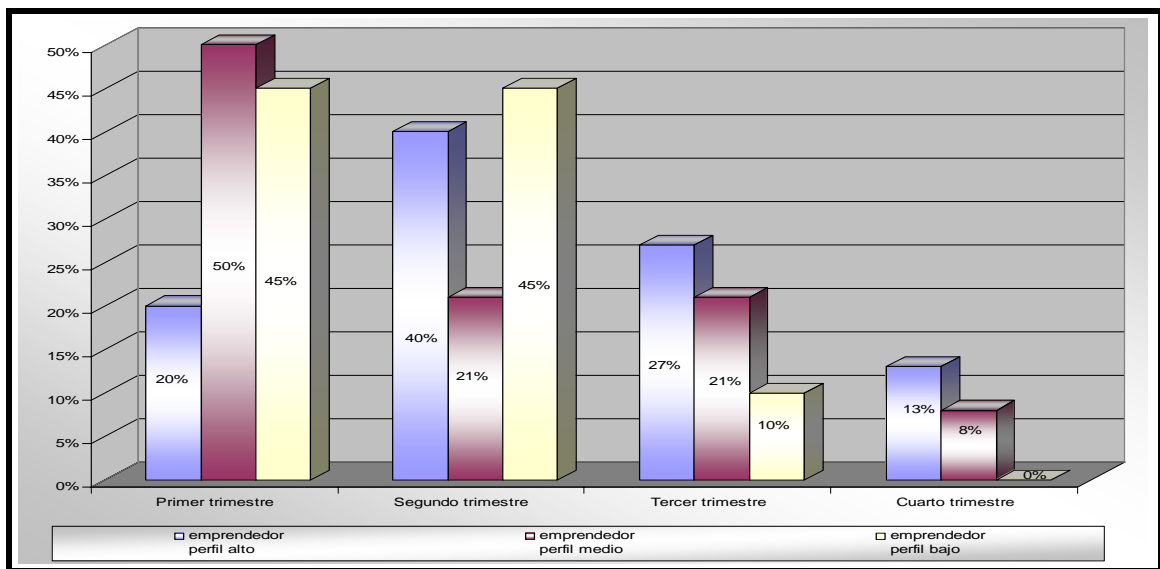
La mayor parte de los créditos no son para mejoras productivas sino para adquirir implementos de servicio del hogar como televisores o refrigeradores, cocinillas y construcción de viviendas. Solo un 3% de los productores utiliza esos recursos en sus emprendimientos o iniciativas empresariales, mejoras en el lote o pago de mano de obra dentro de finca.

Las modalidades de crédito para las actividades productivas del sector rural varían en función del destinatario, del uso que se le dé y la institución que lo otorga. Las garantías pueden ser prendarías, personales, grupales, caja de ahorro o hipoteca. Los plazos varían según monto, en el caso de un préstamo de 7.000 US\$ (para micro empresarios) el plazo cuando se trata de capital de operaciones es de dos años y cuando es para capital de inversión es de tres años y los pagos se hacen efectivos cada 20 a 30 días, en su mayoría. Según el ingreso de la mayoría de los

productores emprendedores, éstos no podrían obtener esta clase de créditos. El interés promedio de las entidades financieras es de 4% mensual

El uso de los ingresos generados por los hogares de productores emprendedores se basa principalmente en la compra de víveres (92% de los hogares), donde se observa estacionalidad en los ingresos (Cuadro 12).

Cuadro 12. Estacionalidad en los egresos de emprendedores en Alto Beni (n=64)



Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

El patrón que más resalta en los gastos es el de la estacionalidad en los dos primeros trimestres del año donde los emprendedores de las tres categorías declaran que la mayor cantidad de recursos se desembolsan en esos meses, la estacionalidad de los gastos para el sector de emprendedores de alto perfil se concentra principalmente en el segundo y tercer trimestre, en contraste los gastos de los consumidores de perfil medio y bajo se da más en los dos primeros trimestres el año. La lectura directa de los datos indica que el trimestre con mejores perspectivas para realizar una actividad de emprendimiento y/o inversión son los meses de octubre a diciembre cuando los gastos son menores.

Los principales cultivos que generan ingreso dentro de finca según orden de importancia son: cacao, banano, arroz, plátano, naranja y papaya; y fuera de finca son la venta de queso y productos a través de tiendas, manejo de un hotel y ser promotor (extensionista) en alguna organización dentro la zona de estudio. Los ingresos se generan por la combinación de al menos

dos estas fuentes. El 95% (n=61) de los productores emprendedores entrevistados tiene como principal ingreso algún cultivo o la crianza de ganado (es de donde extraen leche con la cual elaboran el queso, con un promedio de entre 4 y 6 cabezas), el restante 5% (n=3) obtiene sus principales ingresos por actividades fuera de finca (servicio de hoteles o tiendas). Las principales fuentes de ingreso, su importancia y el comportamiento del hogar en relación a cada una de estas fuentes, puede observarse en el Cuadro 13, donde el nivel de importancia se refiere a ser el principal cultivo que genera ingreso y tiempo que se le dedica.

Cuadro 13. Detalle de principales fuentes de ingreso y de egresos/inversiones en Alto Beni (n=64)

Fuente de ingreso dentro de finca	Nivel de importancia (1-5)*	Miembros involucrados	Meses de trabajo completo	Meses de trabajo parcial	Meses Ingresos	Meses Egresos/inversión
Cacao	5	Todos los miembros del hogar económicamente activos	Enero – Marzo	Mayo, agosto, septiembre	Julio-Agosto	Enero y agosto
Banano	5	Hombre y mujer	Cada 15 días	Cada dos meses	Cada 15 días	Enero y agosto
Arroz	3	Todos los miembros del hogar económicamente activos	Marzo, Octubre y Noviembre	Ninguno	Mayo	Febrero y noviembre
Naranja	4	Hombre y mujer	Enero y febrero y agosto - octubre	Ninguno	Agosto – octubre	Enero
Papaya	3	Hombre y mujer	Cada 15 días	Cada dos meses	Cada 15 días	Enero y agosto
Plátano	3	Hombre y mujer	Cada 15 días	Cada dos meses	Cada 15 días	Enero y agosto
Fuente de ingreso fuera de finca	Nivel de importancia (1-5)*	Miembros involucrados	Meses de trabajo completo	Meses de trabajo parcial	Meses Ingresos	Meses Egresos/inversión
Promotor	3	Hombre	Trabajo parcial 15 días por mes, contratos de entre 3 meses a un año	Trabajo parcial 15 días por mes	Cada mes	Cada mes
Tienda	3	Todos los miembros del hogar económicamente activos	Todo el año	Todo el año	Cada día	Fin de mes

Hotel	5	Todos los miembros del hogar económicamente activos	Todo el año	Todo el año	Cada día	Fin de mes
--------------	---	---	-------------	-------------	----------	------------

* Valorar entre 1-5 (1 muy bajo, 2 bajo, 3 medio, 4 alto, 5 muy alto)

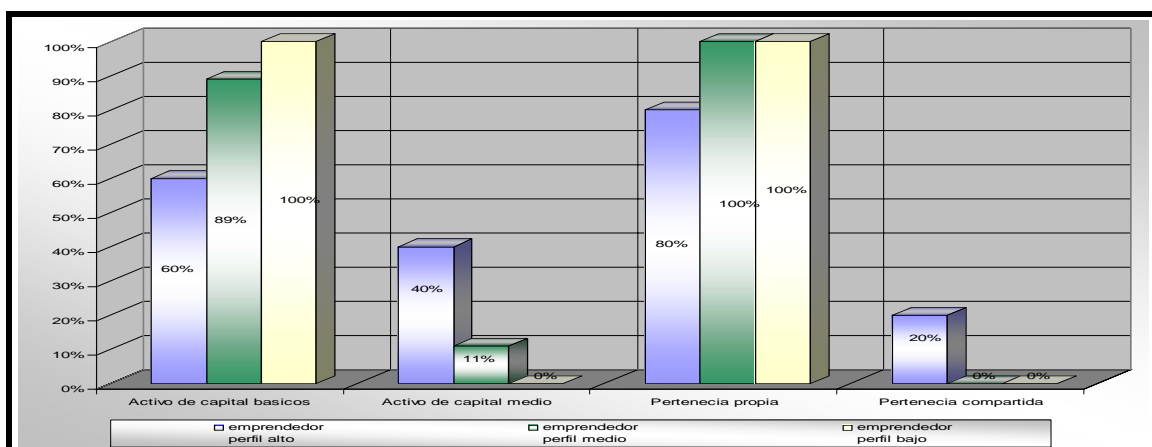
Se puede observar que los cultivos o actividades más importantes ocupan prácticamente todo el año, es decir, que si bien el manejo de cacao de manera integral se da de enero hasta septiembre, muchos productores inician actividades del arroz en octubre y así de manera lógica al proceso de siembra y cosecha los productos están dados para ocupar espacios “libres” durante el año. La gran diferencia se da en la cantidad producida de cada producto, según esto podremos establecer que un buen mes para generar iniciativas empresariales es junio (que unidas a los meses de octubre y diciembre explicado líneas arriba) serían los mejores meses para el DER en la zona de estudio.

Sobre los egresos un 78% no compra insumo alguno para la producción, un 13% compra semillas, un 3% compra diferentes clases de abono orgánico y un 6% compra otros insumos (p.e. plantines y nuevas especies para experimentar).

4.2.3 Capital físico

Los activos físicos usados por los hogares para la producción son homogéneos de un hogar a otro según la estrategia de vida. Aquellos con una pequeña empresa como un hotel (en este caso son tres hoteles dos ubicados en Palos Blancos y uno en Sapecho) tienen mayor cantidad y mayores oportunidades de acceso a activos para el desarrollo de sus actividades. Los que basan sus estrategias de vida en la venta de productos agrícolas (banano, cacao, entre otros), en su gran mayoría tienen restricciones en cantidad y acceso a activos (como herramientas adecuadas según el caso, cable vías o tijeras de podar, secadores, etc.) para el desarrollo de sus actividades como se puede observar en el Cuadro 14.

Cuadro 14. Características de activos de capital básico y medio, además de la pertenencia de los mismos en Alto Beni (n=64)



Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

Un 84% de los hogares de emprendedores posee y usa principalmente machete, hacha, picota, pala, carretilla y tijeras de poda (activos de capital básicos), y solo un 16% tiene desyerbadoras motorizadas (activos de capital medio), de ese 16%, un 95% son propietarios y el restante 5% las comparte entre un grupo de productores,

Con relación a la infraestructura del hogar rural (Cuadro 15), una gran mayoría de las casas están construidas de manera precaria con la simple unión de tablas y no cuentan con sistemas sanitarios.

Cuadro 15. Detalle capital físico del hogar de emprendedores en Alto Beni (n=64)

Tipo de recurso	Tipo de emprendedor (% que la tiene según perfil)	Porcentaje del total de productores que las posee
Luz	Perfil Alto (74%) Perfil Medio (8%) Perfil Bajo (1%)	83%
Agua	Perfil Alto (70%) Perfil Medio (4%) Perfil Bajo (1%)	75%
Herramientas de trabajo: machete, pala, picota, carretilla	Perfil Alto (26%) Perfil Medio (26%) Perfil Bajo (56%)	100%
Tijeras de podar	Perfil Alto (74%) Perfil Medio (12%) Perfil Bajo (2%)	84%
Cocinas	Perfil Alto (100%) Perfil Medio (100%) Perfil Bajo (100%)	A leña (86%) A gas (12%) A electricidad (2%)
Refrigeradores	Perfil Alto (85%) Perfil Medio (2%) Perfil Bajo (0%)	(8%)
Motosierra	Perfil Alto (0%) Perfil Medio (0%) Perfil Bajo (0%)	Inexistentes
Motodeshierbadora	Perfil Alto (75%)	5%

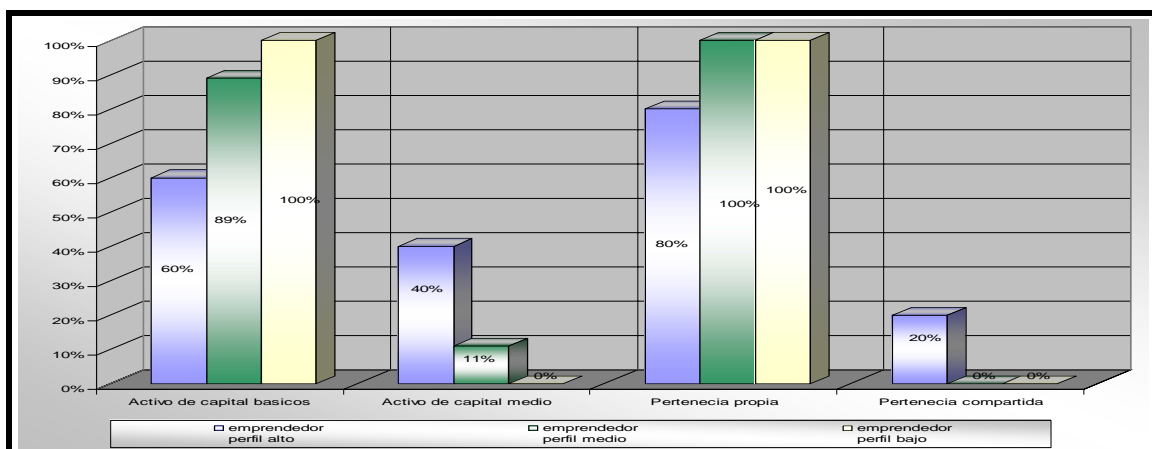
	Perfil Medio (12%) Perfil Bajo (0%)	
Teléfono	Perfil Alto (85%) Perfil Medio (1%) Perfil Bajo (0%)	12 %
Televisor	Perfil Alto (90%) Perfil Medio (7%) Perfil Bajo (0%)	22 %
Radio	Perfil Alto (100%) Perfil Medio (100%) Perfil Bajo (97%%)	98 %
Bodegas o instalaciones de acopio	Perfil Alto (2%) Perfil Medio (0%) Perfil Bajo (0%)	2%
Transporte propio	Perfil Alto (8%) Perfil Medio (0%) Perfil Bajo (0%)	8 %

Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

Respecto a la infraestructura social o comunitaria (salas de reunión o cualquier infraestructura de uso de toda la población o grupos de productores) y productiva, el Estado boliviano ha contribuido al mejoramiento y mantenimiento de caminos, construcción de puentes, sedes sociales, mercados, centros de acopio, dotación de alcantarillado, agua potable, herramientas de trabajo (secadoras de cacao, entre otras.), también llamados proyectos productivos y/o sociales y de electrificación (PDAR/YUNGAS, 2003; MACA *et al.*, 2004). Aún no se ha tomado interés en los sistemas de riego, aspecto importante para el desarrollo de la zona. El acceso a líneas telefónicas fijas esta restringido a puntos específicos en algunas poblaciones, la mayoría tiene acceso de esta forma, en cuanto a los servicios de telefonía móvil son inexistentes. No existe ervicios de internet para la población en general.

El capital físico o real con el cual cuenta el sector puede catalogarse como básico, y la pertenecía como totalmente propia o compartida, el Cuadro 16 muestra una síntesis de los resultados.

Cuadro 16. Características de capital físico según tipo de emprendedor en Alto Beni (n=64)



Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

Como se puede apreciar, gráficamente, existe una relación directa entre el nivel de capital físico que los grupos tienen y su perfil, en general el sector que cuenta con mayor nivel de capital físico es el grupo de perfil alto donde el 40% cuenta con algún tipo de equipo que puede considerarse de nivel medio, en cuanto a los dos sectores restantes los mismos cuentan con un capital físico básico y de poca tecnificación para la producción de los bienes que explota. El capital físico es deficiente a todos los niveles, principalmente el sub grupo de los emprendedores de bajo perfil.

4.2.4 Capital social

Los hallazgos en relación a las experiencias de organización local y las relaciones comerciales de las mismas pueden resumirse al observar el Cuadro 17.

Cuadro 17. Detalle capital social de emprendedores, experiencias de organizaciones en Alto Beni (n=64)

Tipo de organización	Número de organizaciones	Logros	Debilidades	Papel de la organización en la zona
Asociación	26	Obtener personería jurídica, establecer objetivos con fines comerciales, abarca un gran número de productores	Antigüedad de entre 1-5 años, falta capital humano y social, falta de generación y obtención de información de mercado	Generara sinergias en relación a asuntos comerciales, fundamental para el desarrollo empresarial
Cooperativa	36	Organización muy fuerte, ser orgánicos, exportar, diversificar producción, capacitar	Muy excluyentes, altos costos para ingreso, falta de experimentación de socios	Enorme apoyo al sector privado en mercado y mercadeo
Pre Cooperativa	6	Ser orgánicos, proceso de fortalecimiento de la organización	Excluyentes, alto costo para ingreso y al menos 4 años para ser cooperativa	Organizarse para ser cooperativa
Sindicato	12	Fuerte organización del sistema sindical en toda la zona (bueno para transmitir y obtener información productiva)	Regidos por síndicos con intereses personales, objetivos muy dispersos (entre políticos, sociales y comerciales)	Vela por los intereses de los diferentes sindicatos
Central	45	Fuerte organización que decide con base en consenso de las bases (la mayoría)	Depende de la Federación y sus instrucciones	Función netamente social (salud, educación, agua, transporte, caminos, etc.)
Federación	4	Única manera de ser escuchados por "decidores" y políticos de turno	Están vistos como manejados por interés personales (esto debido a los efectos de bloqueo de caminos)	Ente social rector (instruye a Centrales e incluso a Sindicatos sobre acciones a seguir)

Fuente: Sondeo a nivel de hogar, informantes clave 2005

Se han encontrado seis tipos de organizaciones en la zona de estudio, tres de ellas con fines comerciales (asociaciones, pre-cooperativas y cooperativas) y las otras tres con fines sociales y políticos (sindicato, central y federación).

En relación a la organización se ha observado bajos niveles de reciprocidad y confianza lo que ha influido directamente en el capital social (ver Robinson *et al.*, 2003). El intercambio de información productiva esta limitado a encuentros informales en ferias de fin de semana en caso de las asociaciones.,

La organización donde se profundizó más en este estudio son las asociaciones por su inminente objetivo comercial, además de ser la organización predominante entre los emprendedores. En la esfera de la participación de productores en las áreas productivas grupales, sociales - comunitarias o culturales se observó que en las reuniones comunitarias participan más solo los hombres (43.5%) y la participación exclusivamente de las mujeres es bastante baja ya que corresponde al 11% de los casos, dato corroborado por CATIE–CEIBO– PATAGC, 2003.

El principal objetivo de las asociaciones es la mejora del ingreso económico (Cuadro 18). Solo un 16% de las organizaciones imponen algún tipo de restricción para poder hacerse socio (ser productor orgánico, entre las principales).

Cuadro 18. Principales organizaciones, sus objetivos y cantidad de productores en cada organización en Alto Beni (n=64)

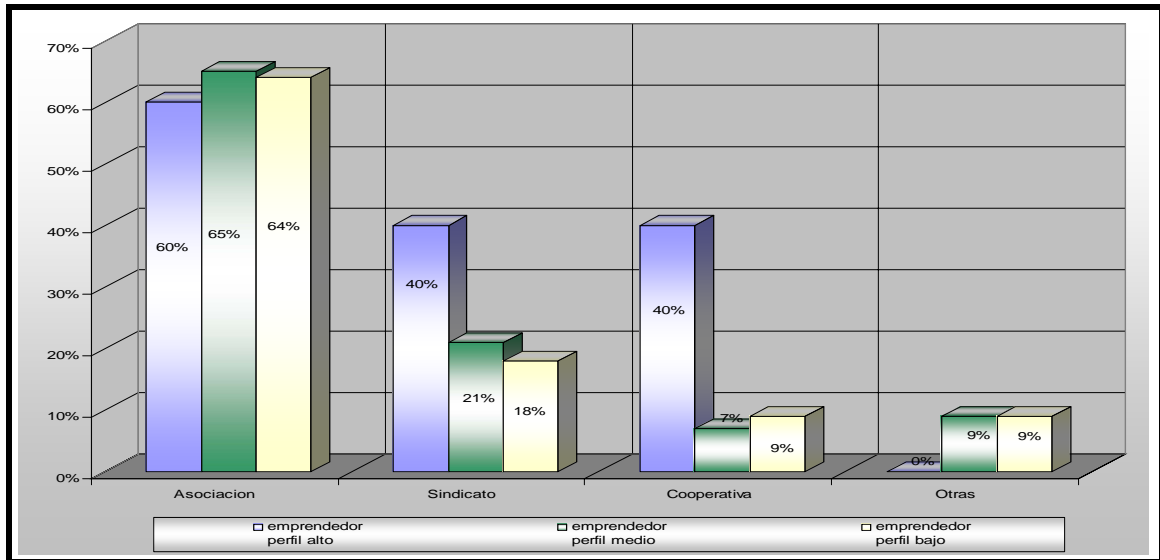
Organización Principal	Objetivo de las organizaciones				Total*
	Social	Comercial	Otro	Ninguna	
Asociación		41	1		42
Sindicato	9		1		10
Cooperativa		7	1		8
Central			2		2
Federación			1		1
Ninguna				1	1
Total*	9	48	6	1	64

Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005 * Número de productores que pertenecen a cada organización

El impulso de proyectos como el de Modernización de Cacao Orgánico implementado por el CATIE en los últimos cinco años ha generado que muchas de estas organizaciones gracias a su colaboración económica y asistencia legal hayan permitido la obtención de documentos legales con personalidad jurídica bajo las normas legales vigentes en Bolivia.

El Cuadro 19 se compara el tipo de emprendedor y el tipo de organización a la cual se pertenece.

Cuadro 19. Tipo de organización a la cual pertenece según el tipo de emprendedor en Alto Beni (n=64)



Fuente: Sonde a nivel de hogar, 2005

Existe una amplia participación de todos los sectores, en los emprendedores de los tres perfiles, la participación (activa y/o pasiva) sobrepasa el 97%. La gran mayoría de los productores pertenecientes a la muestra pertenecen a una institución o asociación cuyo carácter es estrictamente comercial y en segundo puesto se halla la pertenencia a una institución de carácter sindical. La situación se experimenta en el caso de los emprendedores de perfil medio y bajo, pero es distinta en el caso de los emprendedores de perfil alto los cuales tiene una mayor diversificación en cuanto a la institución a las cuales pertenecen.

Las asociaciones tienen entre cuatro y cinco años de antigüedad. También se pudo establecer que en promedio participan dos miembros del hogar y le dedican al menos ocho horas mensuales a su organización. La participación de productores en asociaciones es baja, la mayoría de estas organizaciones tiene un participación activa de un 45% de los socios en promedio (dato recolectado en cada una de las asociaciones). Esta falta de participación activa resta impulso y motivación a las asociaciones y se da por varias razones, principalmente por la falta de cumplimiento de objetivos de cada presidente y su correspondiente directiva. La falta de cumplimiento de objetivos se da principalmente por la rotación anual de directivos. Este sistema es usado en un 90% de las asociaciones.

Existen 26 asociaciones en la zona, donde un 40% no cumplen con los requisitos para mantener su estatus legal, principalmente por no conocer con claridad los pasos a seguir luego de hacerse formales. Bajo este análisis, este estudio determina que las organizaciones con mayores posibilidades de generar iniciativas empresariales y empresas rurales son las asociaciones. Esto principalmente por su actual apertura a procesos de innovación institucional y tecnológica y baja cantidad de requisitos.

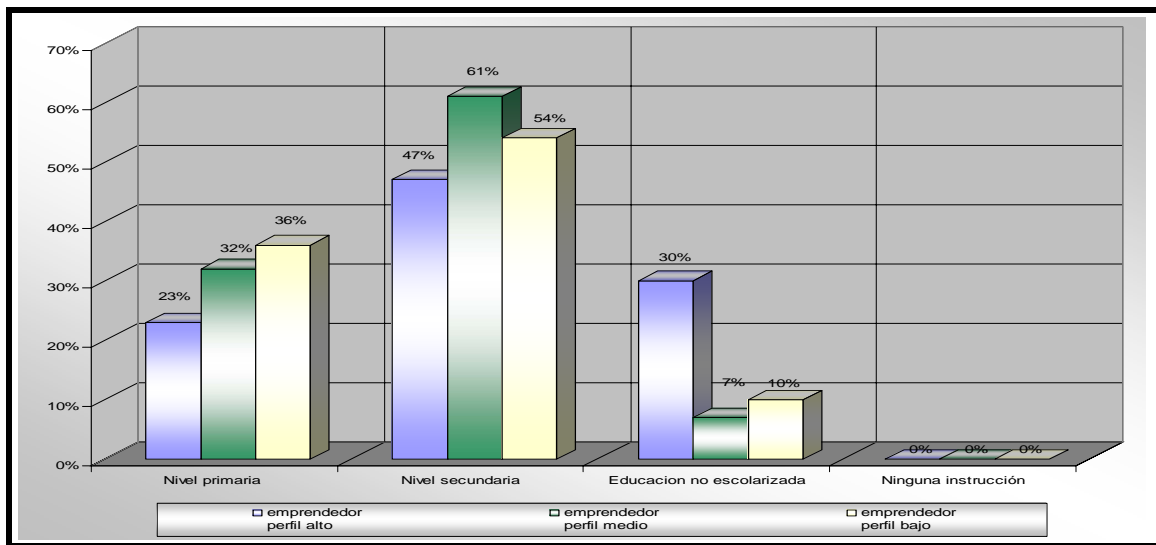
Por otro lado se ha observado principalmente el capital social por vínculos (*bridging social capital*) según Putnam (1995), en especial entre familia y vecinos, quienes realizan ventas o compras de manera mancomunada. Estas relaciones se generan por relaciones de padrino o por parentesco familiar, generando así mejores posibilidades para ambas partes.

También mencionamos la importante influencia de la figura denominada “padrino” en Alto Beni. Se refiere a la ayuda que una persona o personas hacen de una iniciativa particular o colectiva para que tenga éxito. Este aporte, ayuda o cooperación es hecha de manera voluntaria o a petición de los beneficiarios. Los padrinos se hacen presentes en casi todas las actividades culturales en Alto Beni durante todo el año. Muchos productores y sus hogares ahorran durante años para ser padrinos de un acontecimiento en sus respectivas comunidades o pueblos. Este “apadrinamiento” también es usado como una forma de asegurar la venta y/o compra del producto, se lo ha evidenciado en el caso del cacao, los intermediarios se vuelven padrinos con aportes voluntarios para fiestas o acontecimientos relevantes como el egreso de un hijo del colegio hacia la universidad, el nacimiento de un hijo e incluso la muerte de alguien cercano y querido, generando así un compromiso moral.

4.2.5 Capital humano

Se ha analizado las capacidades y habilidades de los productores (Cuadro 20), según tipo de emprendedor, y cabe resaltar un aspecto importante, y es que además de la formación formal existe una serie de habilidades que tienen un rol en el desarrollo económico del hogar y en este caso son resaltados como parte de un proceso de “herencia”, de autogestión o autodidáctica.

Cuadro 20. Detalle de capital humano según tipo de emprendedor en Alto Beni (n=64)



Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

No se aprecia una relación directa entre el nivel de instrucción y el tipo de emprendedor, en todos los casos la instrucción es generalmente a nivel secundaria, sin importar de que tipo de emprendedor se trate, el capital humano medido por esta variable parece no ser de importancia directa para el desarrollo del sector, esto puede deberse al hecho de que en la actividad bajo análisis es de mayor importancia la experiencia adquirida, las habilidades de cada hogar o persona y no la educación formal.

Entre las esposas un 64% solo llegó a cursar primaria, un 16% curso secundaria y otro 16% son analfabetas. Con excepción de los niños en edad preescolar, todos se encuentran en algún nivel de la enseñanza formal: primaria (28%), secundaria (56%) o estudios superiores técnico - universitarios (11%). Un 82% de los emprendedores tiene acceso a servicios de educación para los hijos.

Co relación a la salud de los productores, deben caminar entre 1 y 6 km para poder ser atendido en una posta médica. A pesar de estos problemas la salud de los emprendedores es “buena”, según la información recabada a través de las entrevsitas, la asistencia a la posta médica se da principalmente en niños (resfriados y diarreas) y problemas de piel, solo un 7% mencionó problemas de dengue o malaria principal problema de salud en la zona.

4.3 Estrategias de vida de los hogares de los productores emprendedores

4.3.1 Portafolio de estrategias de vida identificadas

Los elementos de las estrategias de vida se definen como actividades esenciales para la generación de ingreso o sustento del hogar rural, son variados, y se mantienen de manera semi constante dentro los hogares rurales, es decir son practicados de manera constante por los hogares rurales durante los últimos tres años. El portafolio de los elementos de las estrategias de vida por productor se observa en el Cuadro 21.

Cuadro 21. Portafolios de estrategias de vida de los hogares de emprendedores en el Alto Beni

Elementos de estrategias	Σ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33					
Venta de cultivos	33	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1				
Cultivos autoconsumo	30	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1				
Cría aves de corral	8	1	1		1								1	1				1	1								1												
Venta de queso	8		1	1	1	1		1	1	1						1																							
Promotor	6	1									1					1						1	1				1												
Venta de leche	7		1	1	1	1		1	1	1																													
Venta de madera	0																																						
Jornaleo	1	1																																					
Apicultor	1	1																																					
Tienda	1						1																																
Hotel	3			1			1								1																								
Trabajo en empresa	2																				1						1												
Venta de pescado	1																																						
Venta aves de corral	1														1																								
Técnico	2											1														1													
Plomero	2																			1		1																	
Comercia ganado	2					1					1																												
Docente	1																								1														
Total Elementos de Estrategia por hogar	Σ	6	5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2

Continúa...

Cuadro 21. Portafolios de estrategias de vida de los hogares de emprendedores en el Alto Beni

Elementos de estrategias	Σ	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64			
Venta de cultivos	31	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
Cultivos autoconsumo	31	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
Cría aves de corral	10	1	1	1	1		1	1	1					1				1			1														
Venta de queso	0																																		
Promotor	3	1							1	1																									
Venta de leche	0																																		
Venta de madera	7		1		1		1	1		1									1	1															
Jornaleo	4			1		1									1		1																		
Apicultor	1					1																													
Tienda	1										1																								
Hotel	0																																		
Trabajo en empresa	1											1																							
Venta de pescado	2	1	1																																
Venta aves de corral	2												1			1																			
Técnico	0																																		
Plomero	0																																		
Comercia ganado	0																																		
Docente	0																																		
Total Elementos de Estrategia por hogar	Σ	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	

Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

Se observa que los hogares de emprendedores al menos tienen dos elementos de estrategias de vida; 27 hogares practican y combinan 3 elementos de estrategias de vida y solo un hogar combina y practica 6 elementos de estrategia de vida.

4.3.2 Elementos clave de las estrategias de vida en productores emprendedores de Alto Beni

Se han identificado seis elementos como base de las estrategias de vida de los hogares emprendedores (Cuadro 22).

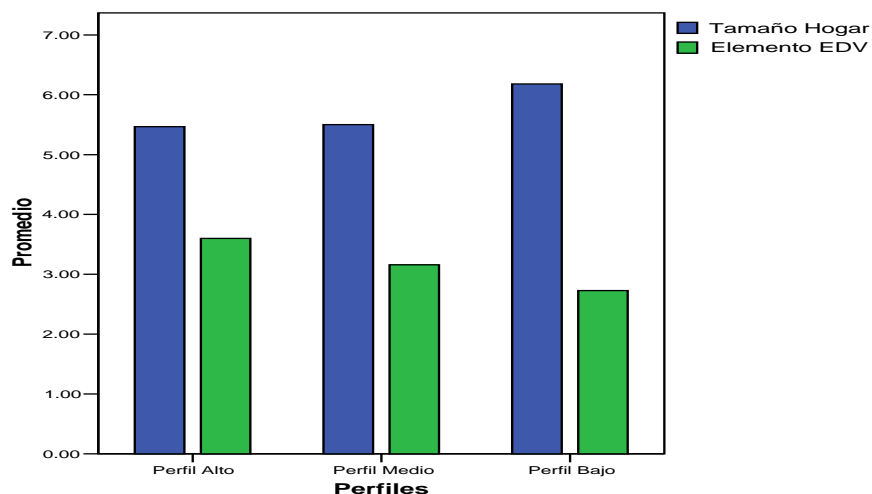
Cuadro 22. Elementos de las estrategias de vida según tipo de emprendedor del Alto Beni (n=64)

Elementos de estrategias de vida	Productores de perfil bajo	Productores de perfil medio	Productores de perfil alto	Total
2	5	10	2	17
3	4	16	7	27
4	2	8	2	12
5	0	4	3	7
6	0	0	1	1
Total	11	38	15	64

Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

Tres elementos de estrategias de vida son los más usados por los emprendedores. Solamente un hogar puede tener tanto como seis elementos de estrategias de vida. La mayoría de los productores organizados tiene entre dos y tres elementos de estrategias de vida. Los elementos de las estrategias de vida son usados de diferente manera, combinados de diferentes maneras y en proporciones distintas como se vio en el Cuadro 23. Resalta la poca diversificación de estas estrategias, esto quiere decir que casi todos usan prioritariamente dos cultivos principales y cultivan también para su autoconsumo. La relación del tamaño del hogar y las estrategias de vida usadas según tipo de emprendedor puede observarse en el Cuadro 23.

Cuadro 23. Relación de promedios de tamaño del hogar y los elementos de estrategias de vida (EDV) según tipo de emprendedor (n=64) en Alto Beni



Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

Casi todos los hogares tienen dentro sus elementos de estrategias de vida algún porcentaje (entre el 10% y el 50%) de cultivos para el autoconsumo y absolutamente todos tienen cultivos para la venta, haciendo los ingresos por agricultura la base del capital financiero de los hogares. Al mismo tiempo se establece una baja participación de los miembros de los hogares en el trabajo como jornaleros. Solo cuatro de 15 productores de perfil alto contratan de manera permanente jornaleros.

En función de este análisis podemos establecer que los hogares son multifuncionales y las principales estrategias de vida en la mayoría de los productores emprendedores se basan en el trabajo con productos que salen de su finca (cultivos). Esto ha determinado la necesidad de conocer la cantidad de empresas rurales en las que actualmente trabajan nuestros emprendedores y su situación (éxito o fracaso). Si bien existen empresas bien consolidadas como El Ceibo⁶ que basa su trabajo principalmente en la producción de cacao orgánico, existen también empresas muy recientes como BanaBeni (producción y comercialización de banano) la cual es manejada por los productores desde hace un año y medio. El Ceibo ha tenido mucho éxito esperamos BanBeni tenga la misma suerte, ya que es muy pronto para poder determinar su grado de suceso o fracaso. Por otro lado la gran mayoría de empresas de servicios agropecuarios (veterinarios, vendedores de semillas e insumos, entre otros) ofrecen sus servicios de manera informal, discontinua y poco profesional. Aspecto que sigue siendo una de las limitantes del desarrollo empresarial de la zona.

4.3.3 Estrategias de vida agrupadas

Un 52% de los emprendedores trabaja únicamente en la finca, de ese total un 50% tiene como cultivo principal al banano, cacao, plátano, maíz, arroz y papaya (la cantidad de producción varía de productor a productor, sin embargo más del 60% de lo producido se reparte entre arroz, cacao y banano).

4.3.3.1 Ganado y queso

El ganado goza de buen precio en la zona, a pesar de ello la función principal de la crianza y manejo de ganado se da por la elaboración y venta de queso. Los altos costos iniciales de inversión y las limitaciones de suelos en cantidad y en algunos casos calidad son las limitantes para el desarrollo de la cultura pecuaria. La producción de queso abastece a los Municipios de Palos Blancos y Caranavi principalmente, a pesar de que también es transportado hasta las ciudades de La Paz y El Alto, sin embargo el consumo es más local. Solo conforman parte de este grupo productores de perfil medio.

⁶ El Ceibo es la Cooperativa que trabaja hace más de 30 años en la zona y ha sido vista como un ejemplo de desarrollo empresarial rural a nivel mundial.

4.3.3.2 *Cacao*

Los productores que venden cacao lo pueden hacer de dos maneras: o a través del Ceibo o a través de intermediarios. En este momento el cacao goza de buenos precios y la competencia por el producto es amplia. Existen algunos intermediarios que pagan mejor que El Ceibo y lo hacen de manera anticipada asegurando así una cantidad acorde con sus capacidades de transporte.

Esta es la estrategia de vida más común, esto debido a que esta presente en los tres sub grupos (productores de perfil bajo, medio y alto).

4.3.3.3 *Banano*

Los productores que venden banano lo hacen principalmente por que este producto genera ingresos cada 15 días y además por el empuje que ha tenido en el mercado nacional a través de su venta para consumo de niños de escuelas fiscales a cargo del Estado, es decir que se consiguió ampliar el mercado nacional al abrir un proyecto del Departamento de La Paz conocido como desayuno escolar, el cual les exige normas internacionales de calidad, las cuales están siendo cumplidas por los productores.

La apertura y manejo de la empresa Bana Beni S.A., que hoy en día es propiedad de los productores la cual se dedica exclusivamente al banano. Es la segunda empresa donde los productores son dueños y tienen potestad de decisión sobre su futuro y dirección. Los dueños de esta empresa son 10 asociaciones que abarca alrededor de 25 comunidades y unos 350 productores, a excepción de unos cuantos funcionarios administrativos y técnicos de campo, todos son productores que ocupan los puestos gerenciales. También se han observado asociaciones fuera de Bana Beni que exportan banano hacia el Perú (Comunidades y Asociaciones de Mototoy, Cocochi, Puerto Carmen y Litoral). Esta es la estrategia de vida más usada después del cacao, y esta presente en los tres sub grupos (productores de perfil bajo, medio y alto).

4.3.3.4 *Trabajo fuera de finca*

El 48%, es decir, 31 productores emprendedores, realizan trabajos fuera de finca, de ese total un 20% accede a trabajos como albañil o plomero entre los principales.

La adopción de otras actividades no relacionadas a la agricultura esta relacionada a varios aspectos que han sido agrupados en función de tres razones: (1) la desigualdad en el pago por productos (en especial cuando

están a más de 20 (± 5) km de distancia); (2) las pobres condiciones y mal estado de las vías de acceso y el limitado acceso al transporte público; y (3) la poca capacidad para luchar contra enfermedades y plagas por falta de conocimiento técnico para combatir las, además del desconocimiento de técnicas adecuadas para el desarrollo de cultivos.

Existen servicios que mantienen cierta necesidad permanente como los electricistas, plomeros u obreros de construcción. Por otro lado están los técnicos y promotores que coadyuvan en los procesos de capacitación y asistencia técnica y al mismo tiempo son piezas clave de una sociedad productora – emprendedora, finalmente se tiene los trabajos de jornaleo que siempre son requeridos pero son los que dejan un vacío en el trabajo del lote propio y su cuidado.

Esta estrategia es usada por productores emprendedores de perfil alto en el caso de los técnicos, promotores, dueños de restaurantes y hoteles y por otro lado usada también por productores emprendedores de perfil bajo en estrategias basadas en mano de obra calificada para plomería, electricista y jornaleo.

4.3.3.5 Empresas rurales

Entre las principales empresas de la zona están las dedicadas al comercio (hotelería, restaurantes, entre otros) y apicultura. Se han identificado solo dos empresas que trabajan con los principales productos que generan ingreso (explicado en punto 4.2.1) que son manejadas y cuya propiedad son varias asociaciones y cooperativas de productores en Alto Beni. Estas empresas son El Ceibo y Bana Beni. Para poder ingresar a El Ceibo un productor debe hacer un pago para asociarse (entre 4000 y 6000 US\$), dicho pago se lo hace en varios años, para poder iniciar estos pagos un productor debe pasar por un proceso de pre cooperativa (cuatro años), después de este tiempo es que la pre cooperativa pasa a formar parte de El Ceibo como cooperativa afiliada, este proceso de cuatro años se da fundamentalmente para analizar la seriedad de los productores (en cuanto a calidad y cantidad de producto) y el manejo orgánico de la finca. El Ceibo es un ejemplo de desarrollo empresarial rural en Bolivia y cuenta con procesos de diversificación productiva.

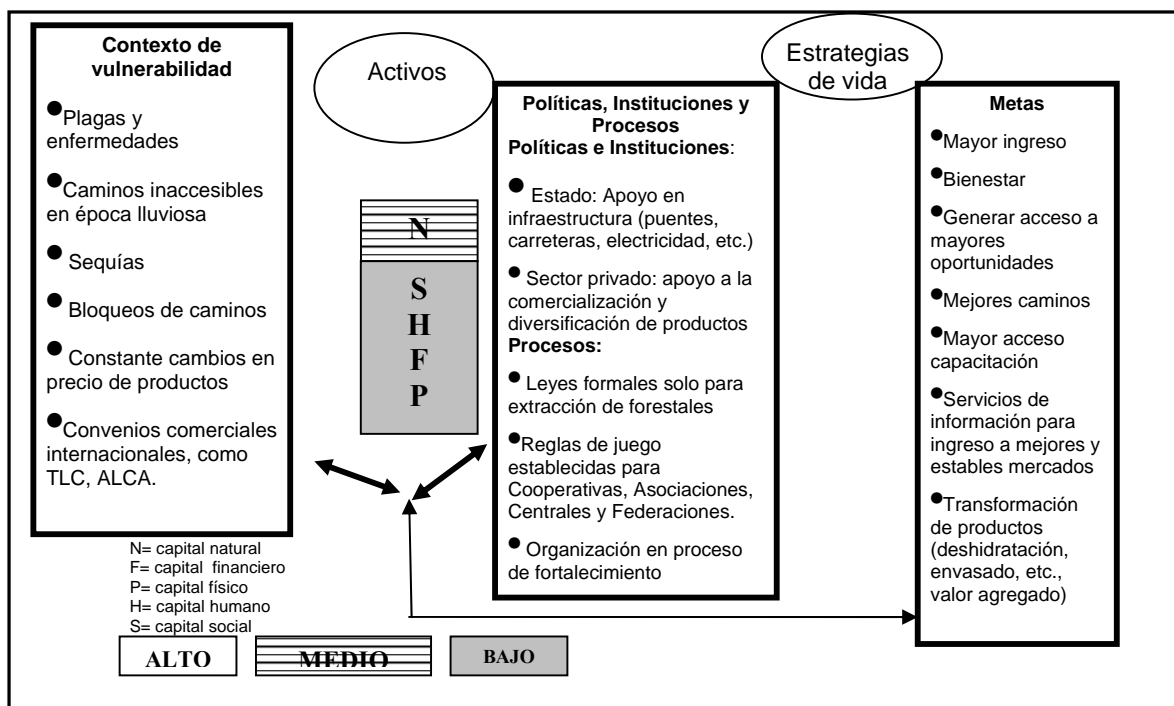
Banabeni tienen como principal función la de vender banano, esta empresa se conformó al terminar el proyecto INIBAP, el cual deja infraestructura, activos y know how en los productores y asociaciones de la zona. El promedio de aporte de los productores se da en cajas de banano, es decir, alrededor de 10 cajas de banano o 500 Bs. (alrededor de 60 US\$). El proceso de ingreso es más simple y requiere ser orgánico, pero aún los sistemas de verificación de este estatus (el ser orgánico) no está bien definido. La directiva de

Banabeni esta conformada por los presidentes y vicepresidentes de las asociaciones. Los procesos de diversificación como empresa aun no se dan, a pesar de que una parte de los asociados ya tiene una planta deshidratadora de banano.

Enfoque de medios de vida: resumen esquemático

La Figura 3, bajo el enfoque de medios de vida (según DFID), resume el contexto de vulnerabilidad y los principales problemas de la zona, la cantidad de los activos o capitales, las estructuras y procesos que inciden y las metas que persiguen los hogares emprendedores.

Figura 3. Enfoque de medios de vida de productores de Alto Beni



Fuente: Adaptado de DFID

La figura resume de manera muy didáctica los resultados de la investigación. Merece ser resaltado que no existen activos en calidad de “altos” y que se requiere disminuir en forma gradual el contexto de vulnerabilidad a través de políticas nacionales que influyan en tratados internacionales y la introducción de normas de calidad internacionales para el manejo y venta de productos (justamente lo que hacían proyectos implementados por CATIE e INIBAP).

Bajo estos aspectos se ha desglosado las estrategias de vida en dos grupos, según los elementos que usan para generar sustento. El primer grupo aglutina a los productores cuya base principal del ingreso es la agricultura a través de la venta de al menos tres productos agrícolas, tienen ganado, elaboran queso y

venden leche. Este grupo abarca un 95% de los productores emprendedores. El 5% restante constituye el segundo grupo que reúne a emprendedores que tienen como principal ingreso la unión de varios elementos de estrategias de vida con un énfasis en iniciativas empresariales propias (piscicultura, tiendas y hoteles) o en el trabajo en empresas rurales (Bana Beni), además de la venta de productos agrícolas obtenidos dentro la finca.

4.3.4 Metas de las estrategias de vida

Las metas de las estrategias de vida de los emprendedores entrevistados se dividen en tres ramas o actividades. En primer lugar tenemos las metas orientadas a **mejoras del hogar**, es decir mejorar la vivienda, las comodidades, implementos (cocinas, luz, televisor, etc.), la salud y la educación. Por otro lado están las metas orientadas a la **mejora productiva**, es decir la compra de mejores semillas, abono, jornaleros para limpiezas de lote y cosechas, comprar más tierras, diversificar y mejorar la producción, trabajo en organizaciones con fines comerciales y sociales, además el trabajo comunal. Finalmente existen **metas con fines empresariales** que se basan en dar valor agregado a sus productos, ocupar la mano de obra familiar, capacitar la mano de obra familiar, entrar a mercados viables, mayor participación en decisiones productivas y económicas que los afectan; mejoramiento de caminos y generar capital social para la exportación.

Los productores de perfil alto según nuestra tipología tienen entre sus principales metas la transformación de sus productos, la diversificación de su producción y la apertura de nuevos mercados, en resumen metas con fines empresariales, ya que en parte las mejoras del hogar y productivas están ya presentes. Los productores de perfil medio tienen entre sus principales metas la mejora productiva, es decir, mejorar el manejo del cultivo; la mejora del hogar a través de la consecución implementos del hogar (cocinas, refrigerador, luz, agua); y la mejora del transporte ya sea público, privado o propio. Aquellos dentro el grupo de perfil bajo buscan principalmente la mejora del hogar, principalmente la consecución de vivienda propia y educación para poder mejorar el manejo de los cultivos y buscan también mejores tierras para el desarrollo productivo y mejora económica progresiva del hogar.

Todos los grupos o perfiles de productores buscan la mejora de vías de acceso, disminuir la dependencia de intermediarios, mejor atención médica, mejores y mayores procesos educativos y de capacitación, mayor participación en decisiones de políticas que afectan la zona y la mejora de servicios en especial internet y telefonía fija y móvil.

4.3.5 Contexto de Vulnerabilidad

4.3.5.1 Temporalidad

Según la opinión de los productores emprendedores identificados, existen aspectos dentro el contexto de la vulnerabilidad que influyen de manera efectiva año a año. En primer lugar está la disminución o aumento de precios para la venta de productos principalmente entre los meses de abril a septiembre (ver anexo 9 Cuadro de opinión sobre cambio de precios y época en que ocurren). Un 27% piensa que el exceso de oferta de productos baja los precios de venta de los productos (menores ganancias) y un 14% piensa que los bajos precios son causados por la competencia con otros productos de otras zonas. Este aspecto influye determinantemente en el ingreso económico y por lo tanto en la futura producción.

La producción está orientada a la oferta y no a la demanda. Además de estas razones existen otras como la baja calidad de los productos, la informalidad en el proceso de compra y venta y la alta dependencia de intermediarios.

Otro aspecto en función de la estacionalidad se da en relación a las sequías, las mismas generan un alto grado de vulnerabilidad ya que han afectado a un 83% de la muestra la cual afecta directamente la base de las estrategias de vida de los productores.

4.3.5.2 Choques

Las áreas IV y VI han sido las más afectadas durante los últimos cinco años por sequías (Cuadro 24) además de otros choques identificados.

Cuadro 24. Choques a la producción dentro el contexto de vulnerabilidad en el Alto Beni (n=64)

Choques	Áreas de colonización						Total
	I	II	III	IV	VI	VII	
Sequía	5	5	7	11	20	5	53
Inundación			1				1
Deslizamiento	1				2		3
Viento				1			1
Otro	1		2	1	2		6
Total	7	5	10	13	24	5	64

Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

Se puede observar que la sequía afecta las áreas cuatro y seis con mayor fuerza, esto se explica en primer lugar por (en el área cuatro) la cercanía al río Alto Beni transforma las áreas de cultivo en tierras inundables y en el caso del área seis sus pendientes elevadas donde se genera erosión por arrastre de material, pero

fundamentalmente porque la zona se hace inaccesible al transporte, las vías de acceso colapsan. Al analizar el cuadro anterior surge la interrogante sobre estos efectos según el tipo de emprendedor, eso podemos observar en el Cuadro 25.

Cuadro 25. Choques a la producción según tipo de emprendedor en Alto Beni (n=64)

Perfiles	Afecta producción					Total
	Sequía	Inundaciones	Deslizamiento	Viento	Otro	
ALTO	13	0	0	0	2	15
MEDIO	31	1	2	1	3	38
BAJO	9	0	1	0	1	11
TOTAL	53	1	3	1	6	64

Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

El choque que más afecta a los emprendedores es la sequía y entre ellos, los emprendedores de perfil medio son los que mayor cantidad de choques han tenido.

En relación a “otros” choques se tiene principalmente a: plagas y enfermedades las más importantes son: la escoba de bruja (causada por el hongo conocido como *Crinipellis pernicioso*) principalmente en el cacao; la mazorca negra (esta es la enfermedad más importante del cacao en todas las áreas cacaoteras del mundo causada por hongos del complejo *Phytophthora*); el chinche (existen varios tipos de chinches y pueden transmitir enfermedades y en algunos lugares se los considera como transmisores de la moniliasis); y el tujo (*Atta* spp.) principalmente en cítricos, la (*Hypsyphylla grandilla*) en forestales y la sigatoka negra (*Mycosphaerella fijiensis*) en el banano y el plátano. Para frutas como la papaya una de las principales plagas es la mosca de la fruta.

Según el 81% de los emprendedores los conflictos sociales de mayor incidencia son los bloqueos de caminos.

Los **principales problemas y soluciones** desde la visión del productor en orden de importancia, fueron, **entre los problemas**: la falta de capacitación, el mal estado de los caminos, los efectos de plagas en cultivos, los bloqueos de caminos, la inestabilidad en los precios de productos, la falta de información y un limitado acceso a mercados viables. Las **principales soluciones** serían: mayor capacitación, obtención de mayor cantidad de plantas y la apertura de mercados viables nacionales e internacionales. Un 79% de los hogares de emprendedores piensa que el tiempo requerido para que estas soluciones funcionen o se hagan efectivas será de entre 2 a 4 años.

4.3.5.3 Tendencias

Se han observado tres tendencias que pueden influenciar futuros procesos de generación de iniciativas empresariales o empresas rurales.

La primera tendencia observada es la diversificación de productos y servicios por parte de los hogares rurales y sus respectivas organizaciones y se da en función de la meta fundamental de la mejora económica y productiva de los hogares. La segunda tendencia observada fue la tendencia a organizarse, tanto con fines comerciales como también para fines comunitarios. La tercera tendencia se da exclusivamente en función de la búsqueda de mercados viables para nuevos productos, primordialmente para mercados internacionales dejando así los mercados locales y nacionales relegados.

En resumen, se detalla en el Cuadro 26 las tendencias, choques y estacionalidad en función de los factores: producción, el mercado y el marco legal/institucional, basado en estrategias de minimización de riesgos en cada factor.

Cuadro 26. Detalle tendencias, choques y estacionalidad de la producción, mercado y marco legal/institucional en Alto Beni (n=64)

	Tendencias	Choques	Estacionalidad
Producción	Se ha mantenido en los últimos 20 años	Sequía Plagas y enfermedades	No varía más de un 10% (dato no preciso basado en entrevistas solamente)
Estrategias de minimización de riesgos	Ninguna	-Sistemas de riego artesanales -Trato a plagas muy básicas a mano. Se deben preparar para plagas y enfermedades que aún no llegan como la monilia	No sienten que variación afecte sus ingresos. Ninguna
Mercado	-Tendencia de precios es fluctuante (suben y bajan según oferta) -Nivel de calidad de la demanda aumenta -Nivel de demanda fluctúa (aumenta y disminuye sin un ciclo específico, según época) -Sistema de mercadeo casi exclusivamente a través de intermediario	-Se presentan cambios bruscos de precio por competencia con otros productos	Los precios tienden a bajar en verano y subir en invierno
Estrategias de minimización de riesgos	-Organizar la oferta -Mejorar manejo agronómico de cultivos (deshierbe, deshoje, etc.) mejorando así la calidad - Mejorar manipulación y transporte de producto	Ninguna	Plantar especies fuera de época
Marco legal/institucional	Tendencia política que ha afectado es el desarrollo alternativo (entrada de proyectos internacionales de cooperación)	Cambios bruscos en políticas o regulaciones se podrían dar con convenios internacionales como el TLC o ALCA	Ciclos políticos, ninguno que favorezca o afecte función comercial
Estrategias de minimización de riesgos	Ninguna	Protestas a través de Centrales y Federación	Ninguno

Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

Si bien ya se habló de la mayoría de estos asuntos en otras partes de este documento, cabe recalcar que dentro la mayor parte de tendencias, choques o estacionalidades afectan de manera negativa al productor prácticamente ninguna tiene un aspecto positivo a excepción del proceso de vender frutas fuera de época o introducir nuevas especies en función de la experimentación.

4.3.6 Políticas, Instituciones y Procesos (PIP)

Los PIP han sido influenciadas más por el sector privado que por el público, hecho que ha incidido directamente en el grado de desarrollo productivo, comercial y de organización social y empresarial. Según el SBPC, 2004 y esta investigación es que los procesos y la institucionalidad de los emprendimientos rurales dentro la zona de estudio han influenciado los procesos de mercado y mercadeo, no así las políticas locales y nacionales que aún no son aplicadas e incluso aún apenas se las conoce, siendo así los procesos de innovación han sido casi exclusivamente generados dentro la zona y por los productores.

4.3.6.1 Políticas e Instituciones

Las organizaciones que influyen en la institucionalidad en la zona de estudio se podrían dividir en tres, 1) el Estado; 2) el sector privado (asociaciones, cooperativas, además de las entidades que prestan servicios financieros); y 3) el apoyo de ONGs y Proyectos nacionales e internacionales. A pesar de existir otros tipos de organizaciones (iglesia, partidos políticos, fundaciones, centros de investigación, etc.) solo se ha profundizado en las tres primeras debido a su importancia en el desarrollo empresarial en la zona.

Las instituciones que más influyen en los medios de vida de los emprendedores han sido el sector privado y el apoyo de ONGs y proyectos de cooperación productiva, de manera positiva y en algunos casos el Estado y las entidades financieras que en algún momento han influido de manera negativa en la zona. En el caso de algunas entidades financieras que se dedicaban a dar préstamos que en cierta forma eran impagables (no cumplían con los ciclos de producción), lo cual generó en muchos casos aversión al “banco” o entidad financiera, según German Trujillo, productor y líder cooperativista desde hace más de 30 años.

A pesar de que las leyes o instituciones formales han sido minimizadas, existen reglas de juego claras para el normal desarrollo de actividades que son impuestas y aceptadas de manera voluntaria por los productores comprometidos, por ejemplo la producción orgánica para ingresar algunas asociaciones y pre cooperativas, la participación en reuniones comunales deben ser compatibles con las reuniones de la asociación, entre otras.

Cuando hablamos de las “reglas de juego” que se han observado relacionadas con el mercado y el mercadeo resaltan fenomenos como el “side selling” (es una forma de vender productos, la cual establece que a pesar de que un productor es socio activo de una organización con fines comerciales, realiza a veces o en forma regular, la venta de sus productos de manera individual). A pesar de ser un fenómeno, se da con bastante regularidad lo cual ha generado también que muchos compradores (la mayoría intermediarios) den por sentado que al menos una parte de lo producido puede ser comprado bajo este sistema, generando así un sistema institucionalizado de compra-venta. Este fenomeno se da por varias razones, entre las principales: el pago en efectivo inmediato por los productos o por un pago anticipado de la futura producción. Para analizar con mayor profundidad debemos aclarar que el proceso de venta a través de una asociación por ejemplo, puede tardar hasta 30 días en su correspondiente pago o darse el pago en especie (otros productos o cultivos), lo cual no siempre es lo más conveniente para un productor.

Cuando se habla de venta de productos a los intermediarios solo un 19% de los productores los ve como parte de un proceso de negociación y un 81% las ve como impuestas. Dentro de este aspecto se hace una diferenciación en el caso de cacao (ya que su precio es conocido y por el momento elevado, por lo tanto la negociación es mínima, se le paga al productor según la cantidad y bajo el precio conocido por todos), se encontro diferencia mínimas en los precios por el cacao cuando el productor esta muy alejado de las zonas de venta o acopio comunal. Otro aspecto es la venta de banano que a pesar de ser un producto de buenas características en la zona y con un precio conocido, la variable distancia influye de manera brusca en algunos casos (diferencia de hasta 40% de su precio reconocido en el mercado local) y dentro el proceso de venta se presta a una imposición por el intermediario.

Un detalle interesante es que una parte de los productores llaman a los intermediarios “*Queros*” (aymará) cuya traducción al español significaría “*buitres*”, es decir aquellos que se aprovechan de uno hasta los huesos y otra parte de los productores los llaman *rescatistas*, es decir aquellos que los “rescatan” de los malos momentos.

En relación a las políticas y sobre la actuación del Estado, la percepción es negativa, ya que después de más de 25 años de espera es que empiezan a dar cooperación en infraestructura (a pesar de haber abierto caminos, hasta hace tres años si llovía mucho un 70% de los habitantes de Alto Beni quedaban incomunicados y sin posibilidad de continuar con su viaje), lo cual ha incidido directamente en el desarrollo de la zona, aún así existen grandes problemas a ser solucionados y donde el Estado es visto como el

obligado a determinar acciones y actividades que generen las correcciones a necesidades inmediatas (capacitación, salud y vías de acceso).

El sector privado ha sido el impulsor del limitado desarrollo empresarial de la zona.

Las nuevas políticas de Estado se perfilan como una parte fundamental de los procesos de producción y comercialización, a pesar de ello el cambio de gobiernos locales y nacionales hace que las acciones necesarias tarden demasiado. Actualmente, las políticas dedicadas a la mejora de la calidad de vida y reducción de pobreza en el Alto Beni se enfocan exclusivamente en cacao (como parte de las posibles cadenas de valor elaborado por el Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad). A través de políticas como el desarrollo alternativo que tiene un enfoque diferente al del Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad, sitúa su cooperación en aspectos productivos en función de la disminución de plantaciones de hoja de coca, por lo tanto, si un productor no se sitúa entre ambas estrategias sus posibilidades de mejora de la situación económica del hogar son mínimas, ya que localmente no existe sistemas de apoyo a la comercialización ni sistemas de capacitación. Si bien en este estudio se observó cultivos ilegales (solo en dos lotes) de coca, la opción de implementar estos cultivos es latente por su buen precio y la cantidad de cosechas anuales que se pueden realizar.

Las leyes que más han influenciado el mercado y mercadeo son las informales generadas por el sector privado. No existen en el país, leyes, decretos, reglamentos específicos que favorezcan el desarrollo de la actividad agropecuaria salvo la Ley 3525 de promoción agropecuaria, la Ley del Diálogo 2000 y PyMEs, la cual faculta a los Gobiernos Municipales a otorgar personería jurídica y tarjeta empresarial a microempresas, asociaciones, organizaciones económicas indígenas, artesanales, etc.; la Resoluciones Administrativas de 19 de enero de 2006, emitidas por el Ministerio de Agricultura las cuales definen las políticas que se aplicarán para el desarrollo del sector orgánico-ecológico (12 puntos donde resalta el apoyo tecnológico, acceso a crédito y principalmente la disminución del tiempo y costos de la certificación); y el Decreto Supremo 28558 de diciembre de 2005 (dando valor a la producción orgánica en todo el país y proponiendo la creación del CNAE Consejo Nacional de Agropecuaria Ecológica como órgano articulador de la promoción y desarrollo de la producción orgánica del país). (AOPEB, 2007). Además de estas leyes específicas se pueden mencionar las leyes y códigos generales que también influyen a iniciativas y empresas rurales como el Código Civil y Laboral y el régimen tributario simplificado.

4.3.6.2 *Procesos*

El proceso de colonización ha tenido ventajas y desventajas, según algunos informantes clave, el proceso era necesario, pero le faltó seguimiento y apoyo en especial en la parte de manejo del lote y cultivos y por otra parte apoyo en la parte comercial, aspecto identificado ya con anterioridad por parte del Estado. Dichos procesos han generado principalmente la llegada a la zona de productores del altiplano paceño, pero no solo a través de los procesos de colonización sino también a través de procesos autoinducidos de inmigración (Montes de Oca, 1997; CATIE-CEIBO-PATAGC, 2003; MECOVI, 1999; Sánchez, 1999).

La ampliación de la frontera agrícola y la apertura de la zona y sus productos principalmente al mercado de las ciudades de La Paz y El Alto, han sido los procesos que han permitido generar ingresos económicos por la venta de productos. Los buenos suelos de la zona y la buena calidad de sus frutales fueron adoptados como fuentes de ingreso y desarrollo, este comercio de frutales generó el crecimiento de intermediarios para la venta de productos.

Otro proceso importante ha sido el de descentralización administrativa del Estado que tiene como principal objetivo el que los Municipios sean los artífices de su propio desarrollo, el mismo no ha sido positivo ya que en Bolivia existen cinco municipios con las cuentas bancarias congeladas, hasta el año 2004, esto se debe al mal manejo administrativo de las mismas, el principal Municipio de la zona de estudio, Palos Blancos, tenía las cuentas congeladas (Montoya, 2001; INE, 2004).

En cuanto a la organización empresarial actualmente existen organizaciones locales con una clara orientación al mercado (las principales son El Ceibo, Banabeni y varias Asociaciones y Pre cooperativas). Además de ello se pudo observar que aquellas organizaciones que predominan la comercialización de los productos son en su mayoría informales.

4.4 Factores que influyen en las iniciativas empresariales

4.4.1 *Vínculos urbano – rurales*

Existen dos tipos de vínculos en la zona de estudio los vínculos espaciales y sectoriales.

Vínculos espaciales:

Flujo de personas: migración temporal (existen productores temporales, es decir cultivan arroz y solo vuelven para la cosecha, por lo general estas personas viven en centros urbanos más poblados donde existen mayores oportunidades laborales fuera de finca), al mismo tiempo existe una migración interna, saltos de

hogares de una zona de colonización a otra, y finalmente un elevado grado de migración de jóvenes que al terminar colegio parten en busca de educación y/o trabajo en las ciudades (Satterthwaite, 2004)

Flujo de bienes: un 90% de ingreso se da gracias a la venta de productos a las ciudades de La Paz y El Alto, o en ferias semanales en distintas áreas de Alto Beni, las cuales mueven alrededor de 100.000 US\$ mensuales (INE, 2004).

Vínculos sectoriales: como el Empleo Rural No Agrícola (Berdegue *et al.*, 2001).

Acera de las manifestación de estos vínculos espaciales y el flujo de personas, donde casi un 64% de los productores actuales (en base a muestra 246 hogares de productores⁷) vienen de zonas mas frías y cercanas a los altiplanos del Departamento de La Paz. Sin embargo los nexos comerciales extendidos por El Ceibo generan contacto cercano de productores de cacao orgánico y banano con mercados internacionales (CATIE–CEIBO– PATAGC, 2003).

Un 86% de los hogares de emprendedores no tiene socios comerciales y una mayoría vende sus productos a intermediarios locales, donde cantidad y precio son vulnerados constantemente.

4.4.2 Disyuntivas

La principal disyuntiva de los hogares de emprendedores en relación a la conformación de iniciativas empresariales se da en relación al costo de oportunidad con otras actividades de trabajo dentro o fuera de la finca (debido a los bajos ingresos económicos, perder una oportunidad de ingreso regular de dinero es enorme, aunque sea temporal). En términos de género la principal disyuntiva se enmarca en el costo de dejar o minimizar el cuidado de niños dentro el hogar (Cuadro 27).

Cuadro 27. Análisis de disyuntivas en el hogar con respecto a la generación de iniciativas empresariales y empresas rurales en Alto Beni (n=64)

Activos o medios de vida	Activos requeridos para generar iniciativas empresariales y empresas rurales	Disyuntivas a responder	Capacidad del hogar de generar iniciativas y/o empresas rurales (valores entre 1 muy baja, baja, media, alta y 5 muy alta)
Capital humano	-Información -Habilidad para manejo de grupos organizados -Conocimientos gerenciales mínimos (contabilidad, etc.) -Visión empresarial	-A expensas ERNA -A expensas de trabajo en el lote -A expensas de actividades recreativas -Costos de mejor capacitación	2

⁷ Estudio elaborado por CATIE–CEIBO– PATAGC, 2003.

	-Visión a futuro -Buena salud	-A expensas cuidado niños -A expensas de migrar	
Capital físico	-Infraestructura para transformación de productos -Carreteras en mejor estado -Motodeshierbadoras -Transporte	-Costos de producción	1
Capital social	-Trabajo mancomunado -Asociatividad -Confianza -Reuniones	-Trabajo individual -Individualismo -No ser engañado -A expensas de trabajo en lote - Dependencia intermediarios	2
Capital financiero	-Capital -Inversionistas -Créditos “blandos”	-A expensas de otras oportunidades de ERNA -Inseguridad para invertir	2
Capital natural	-Calidad -Cantidad	-Venta a precios bajos (calidad baja) -Degradación suelos -Impacto salud humana por chaqueo	3

Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

Con base en el análisis de otras variables del estudio y la observación de campo se ha visto que influyen de manera directa disyuntivas relacionadas directamente con la calidad el producto, sistemas de organización empresarial muy incipientes, bloqueos de caminos, corrupción y dependencia de intermediarios.

De la misma forma y basados en el análisis de cultivos de preferencia, pasado, actual y futura (ver punto 4.2.1 y/o Cuadro 9), se terminaron con base en las opiniones de productores y técnicos de la zona las principales disyuntivas en función de los siguientes cultivos preferidos:.

- a) La ampliación de plantas de **cacao**, existen una serie de disyuntivas en función de esta decisión principalmente relacionada con la certificación como producción orgánica y los costos que ese proceso implica y por otro lado la infraestructura necesaria en especial para el secado y finalmente la necesidad de utensilios especiales (tijeras de poda, etc)
- b) Mayor cantidad de **banano**, en este caso las limitantes y disyuntivas fundamentales son la necesidad de infraestructura de transporte dentro la finca (cable vías), el transporte desde la zona hasta su destino final (mejora de caminos) y en caso de exportar la necesidad de contar con infraestructura para empaque (instalaciones, cajas, bolsas, etiquetas y algunas “mezclas” (químicos) para el lavado del producto, aspecto requerido por normas internacionales).
- c) Mantener y aumentar la **naranja**, las principales disyuntivas en el caso de la naranja son menores debido a que su mercado potencial se enfoca actualente al entorno local y nacional, a pesar de ello la cantidad producida debería aumentar para ejercer una función de mejora económica, lo cual significa aumentar área de producción, estableciendo la necesaria contratación de mano de obra además de la familiar.

- d) Los recursos **forestales**⁸ por su buen precio y mínimo manejo son preferidos, sin embargo aun existe muy poco conocimiento técnico sobre manejo, el tiempo de espera para su corte y en especial la falta de información de mercado (precio, especies demandas, formas de corte, etc.).
- e) El **ganado** por el aumento de la demanda local de queso y leche, sin embargo la principal disyuntiva se da en relación a la ampliación del área de pastoreo, debido a las parcelas y su tamaño promedio.

4.4.3 Principales limitaciones frente a las iniciativas empresariales

Existen problemas de manejo y administración de recursos económicos, esta limitante se da por la falta de capital humano y/o capacitación, un 95% de las Asociaciones visitadas solicita este tipo de cooperación técnica en función del manejo de su organización.

La capacidad casi nula de procesar y generar información (cantidad, calidad, aroma, tamaño, color, variedad o especie, etc.) son factores productivos fundamentales para asociarse o sencillamente vender, lamentablemente como un gran porcentaje de productores depende de intermediarios dejan en manos de éste el proceso de mercadeo, generando así un vacío en el área de comercialización en las organizaciones con fines comerciales.

Otros factores que limitan el desarrollo empresarial son la falta de visión y competencia emprendedora. También limitan la baja implementación de tecnologías que permitan bajar costos solo un 16% ha podido mecanizar el trabajo agrícola con motodeshierbadoras y muy incipientemente tienen procesos artesanales de transformación de frutas a mermeladas o apicultura. Tampoco manejan sistemas de mejora genética. Por otro lado el nivel de calificación de asociados (solo 19% de los emprendedores ha tenido capacitación técnica extra al colegio) es baja; y mínimos niveles de participación y compromiso de asociados (45% de participación activa de socios) son otros factores que limitan potenciar las organizaciones y sus asociados.

En cuanto a las relaciones de mercado, se observa como principales restricciones el limitado acceso a capital financiero. No se tiene know-how sobre comercialización o generación de valor agregado (grados de especialización muy recientes a excepción del cacao y banano), limitado acceso a información para la exportación y no se tiene acceso o el conocimiento es restringido sobre servicios de desarrollo empresarial o facilidades para acceder a ellos.

⁸ Para mayor información en la temática forestal (maderables o frutales) se pudo observar Orozco, 2005 y López, 2005, ambas tesis estudian específicamente estos temas en la zona de estudio.

El enfoque de trabajo que ha observado un ambiente sociocultural adverso a innovación y espíritu empresarial (bloqueos, capacitación mínima, desconfianza (entre asociaciones, vecinos, compradores y vendedores)). Inseguridad legal (casi todos son informales) y un sin número de trámites burocráticos para ser legales. Poca o inexistente capacidad de influir en decisiones políticas económicas que generen apertura productiva y de mercados para productores de la zona.

4.4.3.1 Limitantes para el desarrollo de iniciativas empresariales y empresas rurales

Algunas de las limitantes son: las pérdidas directamente imputables a las condiciones de transporte son a menudo elevadas; limitaciones en términos de aspectos fitosanitarios limitan el acceso a los mercados internacionales; Solo El Ceibo trabaja bajo el sistema de comercio justo; los canales de comercialización directos (productor – consumidor) representan un mínimo porcentaje; la provisión de insumos se evidencia una desventaja competitiva, ya que Bolivia no produce la mayor parte de estos insumos; el uso de herramientas especiales para la producción frutícola; falta de infraestructura adecuada y tecnología de cosecha, clasificación y selección.

Entre las principales limitantes para el desarrollo de iniciativas empresariales y empresas rurales en relación a los cinco capitales analizados se puede observar el siguiente cuadro.

Cuadro 28. Identificación de deficiencias en recursos y capacidades locales para la organización empresarial por pequeños productores en Alto Beni (n=64)

Capitales	Recursos y capacidades locales disponibles	Debilidades	Posibles fuentes de recursos para superar deficiencias	
			Internas	Externas
Humano	Experimentación Injertación	-Limitada visión empresarial -Bajo conocimiento sobre plagas y enfermedades -Limitada información de mercado para optar a oportunidades	Hogar Comunidad	Desarrollo alternativo ONG, Fundaciones, etc. Ministerio educación Ministerio Agricultura
Social	Asociaciones con personería jurídica Contacto familiar con otras zonas amplia área de venta	-Desconfianza -Falta de incentivo para la asociación -Falta organización interna y externa -No se han observado iniciativas empresariales	Sindicatos Asociaciones Centrales Federación Hogar	Desarrollo alternativo ONG, Fundaciones, etc.
Natural	El capital más abundante	-Falta practicas de conservación -Falta de sistemas de riego -Bajo conocimiento sobre plagas y enfermedades	Comunidad	Desarrollo alternativo ONG, Fundaciones, etc. Ministerio educación PRONAR

				Ministerio Agricultura
Físico	Herramientas mínimas necesarias de trabajo de lote	-Red vial, telecomunicaciones, transporte, sistemas de riego, centros de acopio	Comunidad	El Estado Banca (crédito)
Financiero	Bajo endeudamiento	-Falta servicios crediticios formales -Niveles de inversión mínimos	Asociaciones	Banca Apoyo estatal

Fuente: Sondeo a nivel de informantes clave y hogares, 2005

Este breve resumen de capacidades y debilidades permite visualizar en primer grado aspectos de interés para el DER, por ejemplo existe un bajo endeudamiento, lo cual podría inferirse permitiría la gestión de recursos a través de las entidades financieras. El apoyo Estatal es una necesidad permanente y la falta de activos de capital físicos, así como los niveles de capitales humano y social muy bajos, interfiriendo con las oportunidades empresariales en la zona.

Limitaciones respecto a los activos de medios de vida.

El capital humano es limitado en técnicas agronómicas para combatir plagas y enfermedades; bajos conocimientos en formas de cómo dar valor agregado a productos; y limitado conocimiento sobre manejo de recursos económicos. El nivel tecnológico actualmente aplicado en el proceso de cosecha y manejo post – cosecha en la producción de frutales, es muy tradicional y deficiente, influenciando la calidad del producto.

En relación al capital social: falta de incentivos y conocimiento para alcanzar oportunidades de asociatividad denotada a través de la baja generación de iniciativas empresariales y empresas rurales. No existen ferias de exposición de productos fuera del Alto Beni, no existe promoción de sus productos Cabe recalcar que El Ceibo si participa de estas tipo de actividades a nivel nacional e internacional.

El capital natural: a pesar de que la tendencia es ser un productor orgánico, no existen sistemas o métodos de conservación de suelos, se tiene necesidad de sistemas de riego en época seca.

Capital financiero: existe acceso muy limitado a servicios crediticios acordes con la realidad y necesidades de los productores.

Capital físico: finalmente entre las principales limitantes la falta de información de mercado e infraestructura productiva, limitados servicios en telecomunicaciones y el mal estado de la red vial.

5. DISCUSIÓN

5.1 Emprendedores

Procesos hacia el desarrollo empresarial rural por pequeños productores requieren de la compatibilización entre el cumplimiento de las exigencias y requisitos del mercado por un lado, y los medios de vida rurales por el otro. El desafío consiste en poner en marcha un proceso cultural que aliente, promueva y proteja una institucionalidad pro-emprendedora con horizonte de largo plazo, es decir, productores rurales aplican su talento creador e innovador para iniciar su propia empresa o engrandecer una ya existente; en otras palabras, la solución del problema de empleo, bajos ingresos, baja calidad de vida, están en las manos de los productores. Por ello la necesidad de generar una tipología de los emprendedores que lleve a construir tipos de productores que coadyuven en el análisis de la realidad compleja en la que viven (Perret y Landais, 1993; Landais, 1998 en Perret y Kirsten, 2005). Lo que busca la tipología y el análisis de estrategias de vida es atacar la causa y no los síntomas de los problemas, lo cual es fundamental, basados en compromiso del desarrollo comunitario, para ello se requieren de habilidades que deben ser buscadas e incentivadas (Barney, 2003). La tipología tiene una utilidad práctica que permite comprender la variación socioeconómica de hogares en comunidades rurales (Emtage, 2002).

Estos procesos pro-emprendedores requieren de equidad en la integración económica con relación a la igualdad en la participación de productor e intermediario y entre hombres y mujeres, esencialmente la forma en que se distribuyen las responsabilidades, asumen los compromisos, riesgos, modifican ineficiencias, rebajan costos de producción, incrementan productividad de manera sinérgica entre todos los agentes de una cadena, lo que evita ganancias de unos en detrimento de otros, esta variable puede ser aprovechada a partir de los accesos y oportunidades con las que participan las mujeres en los diferentes circuitos económicos, de su productividad, o decisión pueden depender importantes eventos antes de acceder a mercados dinámicos (Alemán, 2000; Barrón *et.al.* 2004)

Los emprendedores de Alto Beni tienen como principal característica ser conocedores de su tierra y su enorme amplitud para la experimentación, esto crea motivaciones individuales, de hogar y familiares que pueden ser aprovechadas de manera oportuna para la creación de iniciativas empresariales que a un corto plazo puedan transformarse en pequeñas empresas rurales sostenibles en el tiempo, para ello un factor fundamental es comprender la importancia de la diversificación de los lotes, factor que el productor ha reconocido útil gracias a grandes crisis económicas, sociales y culturales.

Un aspecto crítico de la generación de nuevos emprendimientos es su sostenibilidad, la cual va de la mano con el grado de manejo cultural del lote que tiene el productor y la suficiente capacidad para vender el producto, en otras palabras requieren apoyo integral en capital humano (Perret y Kirsten, 2005).

Los emprendedores además de grados de capacitación formal tienen capacidades y habilidades que no deben dejarse de lado, las mismas deben ser explotadas y se han descubierto sistemas ágiles de captura y aplicación de estas habilidades a través de la experimentación lo cual tiene beneficios económicos y científicos (Ago, 1996; Albu y Scott, 2001; Andersen, 2002).

La sostenibilidad también está ligada a la urgencia de incorporar con mayor énfasis en aspectos sociales, culturales y contextuales al análisis de problemas y políticas de desarrollo, equidad y superación de la pobreza. Existe un amplio reconocimiento de que los individuos y las colectividades manejan recursos intangibles que son “capitales” en el sentido general de activos cuya movilización permite lograr resultados en emprendimientos y estrategias, en comparación con que habría sido posible en su ausencia (Coleman, 1990; Barriga, 2004).

El determinar detonantes de estas capacidades y habilidades no es sencillo y un estudio limitado como este no puede establecer con claridad las verdaderas habilidades de los emprendedores a excepción de aquellas habilidades técnicas (injertación, determinación de grado de madures de fruto, etc.), que a pesar de ser fundamentales no son las generadoras del “impulso inicial” que un emprendimiento requiere. Una habilidad podría ser la capacidad de negociación de los productores, que sin embargo pareciera caer en saco roto cuando no se tiene información de mercado y cuando la desigualdad en la distribución es enorme o que debido a malas prácticas, ignorancia o mala fé el productor emprendedor prefiere el individualismo a la sinergia del trabajo agrupado, dejando así esas capacidades y habilidades bajo llave.

5.2 Acceso y calidad de los activos de estrategias de vida

El **capital natural** es la base de las estrategias de vida de la zona de estudio. Las actividades establecidas para el desarrollo de iniciativas empresariales y empresas rurales tienen como base la agricultura, por lo cual la sostenibilidad y productividad del capital natural es fundamental. Según Kaimowitz *et al.* (1999) y Ellis-Jones y Mason (1999), los principales problemas en zonas rurales cuyo sustento depende del capital natural se basan en la deforestación (causada también por la ampliación de la frontera agrícola a través de prácticas como el chaqueo) y la erosión de suelos debido al uso de técnicas agrícolas inapropiadas. A pesar de que prácticas como el chaqueo tienen programas y proyectos para su disminución no han sido efectivos

en la zona por falta de control de las quemas (a veces el fuego destruye plantaciones de vecinos que son productivas), lo que limita la inversión futura, a través de la pérdida de recursos arbóreos valiosos y la reducción de fertilidad de los suelos. Basados en las entrevistas a informantes clave y a emprendedores se ha observado que la gran mayoría de los productores no realizan prácticas para conservar la fertilidad de sus suelos ni siquiera aquellas que son orgánicas.

El problema de la degradación y erosión de suelos no solo se da en el Alto Beni, pero es considerado un problema en Bolivia, debido principalmente por las malas prácticas agrícolas e incipiente acciones sobre conservación de suelos, baja fertilidad de suelos, deforestación, sobre pastoreo y sobre explotación (FAO, 2001). Según Benites (1992), Ago (1996) y Walters *et al.* (2005), estos procesos de erosión se dan en toda América Latina, unida a la falta de información que pueda ser usada en tiempos acertados y la dificultades para actuar en función del futuro, son las limitantes por parte de productores de hacer un uso sostenible del capital natural y por lo tanto la planificación de iniciativas empresariales y desarrollo económico se ven truncadas en las áreas rurales de casi todos los países de América Latina que tienen como base la agricultura, ya sea por su baja sostenibilidad o productividad.

Todo ello hace que nos preguntemos como bajo esta clase de manejo actual de suelos y cultivos, los grupos organizados con fines comerciales o talvez solo individuales podrá acceder a una certificación orgánica. Estudios realizados por el SBPC (2001) y Fernández y Hurtado (2004) establecen que una vez iniciado un proceso de certificación orgánica por ejemplo, se ha demostrado que agricultores del altiplano y trópico generan innovaciones institucionales profundas en cortos plazos de tiempo (casi tan cortos como las necesidades impuestas por un proceso de certificación). También es tomado en cuenta por Ferranti *et al.* (2005), cuando establece que una de las contribuciones reales y tangibles del entorno rural se basa en su increíble “rapidez” de adopción y adaptación de cambios en las “reglas de juego” una vez que todos forman una estructura única de decisión (toman decisiones vía consenso), una vez constatado vía experimentación, observación o intercambio los beneficios inherentes principalmente dentro el hogar (Prins, 1999).

El **capital humano** en la zona esta caracterizado por los bajos conocimientos técnico-agrícolas y donde las mujeres solo llegan en su mayoría solo a primaria, además los servicios de salud son de muy mala calidad. Es importante de que los productores tengan la oportunidad de poder capacitarse para mejorar manejo y prácticas culturales agronómicas y el cuidado de la salud. Las fuentes de productividad y competitividad en la nueva economía global dependen de la capacidad de generación de conocimiento y procesamiento eficaz de la información, que esta a su vez depende de la capacidad cultural y tecnológica de las personas, empresas y territorios (IDH, 2000; PNUD, 2004). La zona requiere mantener niveles de capacitación acorde

con las necesidades de productores y de los programas implementados por la cooperación internacional y nacional, de tal manera se pueda generar conocimiento, pero principalmente experimentación, adopción y adaptación de prácticas agrícolas que conserven la base de los recursos naturales para generaciones futuras (Prins, 1999).

El aumento de las capacidades informacionales permitirá que la gente decida el tipo de vida que quiere vivir y de que la capacidad de los productores es básica en este camino. Así se plantea que quienes tengan mayor capacidad para hacer pactos y transformarse en nuevas fuerzas de la sociedad bajo un rol emprendedor y bajo acciones políticas que aprovechen las mejores oportunidades requieren desarrollar el “informacionalismo” y fortalecer la capacidad de acción de los actores sociales (PNUD, 2004).

Ante lo expuesto es de urgente necesidad el establecer estrategias que tomen en cuenta la necesidad de información (generación y obtención) para poder generar mayores oportunidades. Las iniciativas empresariales tienen como base la información y en esta línea, las políticas nacionales y locales deben tener como objetivos el mejorar la capacitación y capacidades de productores y organizaciones rurales con proyección empresarial. La educación y la innovación son fuerzas productivas directas, pero a pesar de ser condiciones necesarias para nuevos modelos de desarrollo, no son suficientes (Castells, 2003).

El cambio más importante que se ha registrado en los últimos años en América Latina en cuanto a las posibilidades de utilización de los activos de capital humano es la participación de las mujeres en el mercado laboral (CEPAL, 2003). Para Bolivia se han generado procesos importantes de capacitación a mujeres jóvenes y madres o jefas del hogar, principalmente para generar una mayor inserción en el mercado laboral facilitando el desarrollo de habilidades y destrezas, lamentablemente no ha tenido el impacto esperado (PROCAL, 2003; Alemán, 2002). El caso del Alto Beni la mujer tiene menor acceso a capacitaciones y ello se demuestra en su bajo índice de escolaridad, esto por varias razones, posiblemente la principal sea la alta tasa de fecundidad en edades tempranas (ya mencionado con anterioridad). El bajo nivel educativo genera una distribución del ingreso desigual, la cual es influenciada por medio de dos mecanismos, el más directo es que la educación es un activo en sí mismo y por lo tanto determina en buena medida el potencial de generación de ingresos de cada persona, pero además de manera indirecta el nivel de este activo limita las posibilidades de su propia utilización, a mayor acervo del activo, mayores posibilidades de utilizarlo (CEPAL, 2003; Haggblade, 2005).

Además de la necesidad de información y capacitación, tomando en cuenta un cambio en la participación de la mujer, queda el asunto de poder “medir” e “implementar” mecanismos coherentes con las estrategias de

vida, las políticas e instituciones ya constituidas o por constituirse en relación a la capacidad tecnológica y adaptativa de los hogares en función de generar una iniciativa empresarial, según Albu y Scott, 2001, las pequeñas empresas con mayor capacidad tecnológica serán las que determinen quien es más apto y con mayor capacidad. Lo cual establece que no necesariamente serán más aptos o tendrán mayores posibilidades de éxito aquellos que tienen mayor capital natural o financiero.

En relación a la salud, un problema específico de desarrollo humano en las áreas rurales son los embarazos en adolescentes⁹ -que siempre es mayor en las áreas rurales que en las urbanas- en Bolivia, el 22% de jóvenes rurales debajo los 20 años ha estado embarazada al menos una vez. Esto podría explicar entre otras razones, el porque la mayoría de las mujeres no continúen con sus estudios. Según Casas *et al.* (1999), las postas médicas en Alto Beni no tienen los implementos y materiales mínimos necesarios para una buena atención, a pesar de que recientemente se ha mejorado la infraestructura en diferentes zonas y comunidades. La atención es brindada por estudiantes de medicina y en muchos casos solo por estudiantes de enfermería, lo cual sería un mayor problema que solución.

La zona cuenta con bajo **capital social** por ello no se han podido observar redes de seguridad y existe relaciones de desconfianza entre organizaciones, entre productores y desigualdad del ingreso a través de intermediarios, además de un limitado flujo de información productiva y de mercado. Se considera también que bajo la visión del capital social, se incluye "*estructuras institucionales formalizadas, tales como gobiernos, el régimen político, el imperio de la ley, el sistema judicial y las libertades civiles y políticas*" (Grootaert, 1998). Las leyes formales en el Alto Beni no son parte de los procesos de mercado, mercadeo y desarrollo normal de las actividades de los productores, más bien son las reglas de juego informales las que prevalecen. La falta de formalidad en la venta de productos es generalizada entre las asociaciones, este es un factor que limita las opciones de desarrollo empresarial de las asociaciones. A pesar de ello y según North (1990) y Dorward *et al.* (2003), el cambio institucional en función del capital social se da cuando grupos ya organizados o "poderosos" percibe cambios en precios, tecnologías o costos de producción que los favorecen, de tal manera el cambio institucional esta influenciado en cierta forma de la percepción sobre posibles oportunidades y el relativo "poder" de cada grupo en la zona de su influencia.

Según Molina *et al.* (1999), los recursos de capital social están significativamente asociados a la probabilidad de salida de la pobreza. Esta aseveración se basa en que la falta de capital social es una limitante del aumento de otros capitales, por ejemplo el capital físico no puede operar sin capital humano, en la forma de conocimiento y habilidades necesarias para usar y mantener los bienes físicos con el objetivo

⁹ De 15 a 19 años

de producir nuevos productos y generar ingresos. Si el capital físico va a ser usado productivamente por más de un individuo, también se necesita el capital social. Por lo cual luego de analizar tanto capital humano como físico dentro la zona de estudio, se puede inferir que en ambos casos son capitales limitados, por lo tanto también el capital social sería limitado. Entonces, existe la necesidad de trabajar en aspectos de fortalecimiento de organizaciones para generar mayor capital social, de tal manera que se pueda reducir la probabilidad de ser pobre, además y por lo general los retornos de las inversiones de hogares rurales en capital social son generalmente mayores (Grootaert, 2001). Esta base conceptual del capital social esta ligada de varias maneras a la generación de alianzas y pactos en beneficio común, son base estructural del desarrollo empresarial rural.

El grado de las organizaciones empresariales se puede establecer al medir ciertas capacidades de las organizaciones, algunos criterios para realizar esta medición en Alto Beni podrían ser: 1) cantidad de socios promedio de cada organización; 2) cantidad de socios activos y pasivos; 3) objetivos de las organizaciones; 4) existencia de estatutos o reglamentos que direccionen la organización; 5) años de existencia; 6) sistemas de manejo económico; 7) restricciones para ingresar como socio; 8) sistema y manejo gerencial (tiempos de cambio de directiva, medición de resultados), entre los principales.

Por otro lado Coleman, 1998 explica el costo de oportunidad del tiempo podría ser elevado para los productores, puesto que es uno de los pocos recursos disponibles para asegurar lo mínimo necesario. En el Alto Beni el dedicar tiempo a procesos de organización esta predeterminado a que este gasto de tiempo tenga resultados inmediatos y concretos, significa no dedicarlo a otras posibles actividades generadoras de ingresos o recursos, esto por ejemplo, podría explicar la alta pasividad de socios en asociaciones. Según esto se debe apuntar al cumplimiento de objetivos y correcto manejo gerencial de las organizaciones.

Las diferentes oportunidades y beneficios que provienen de interacciones entre productores aumentan la capacidad de los productores para trabajar juntos, aspecto que facilita la cooperación. En ese marco se puede conseguir reducir costos de transacción y producción (Durston, 2003; DFID, 2004a), factor que es fundamental cuando no se puede elevar precios de productos o se tiene desigualdad en ingresos como ocurre en Alto Beni.

El grado de organización en las zonas rurales son especialmente vulnerables a las intensas fuerzas exógenas y menos capaces de movilizar su propio potencialidad social (Cernea, 1993). La intervención de ONGs y proyectos en su mayoría con funciones productivas o crediticias no ha fomentado procesos de

autodesarrollo o empoderamiento, lo cual ha limitado la asociatividad y la generación de confianza y reciprocidad (Putnam, 1995).

Siendo el capital social limitado en Alto Beni debido a que las relaciones entre productores, entre organizaciones e intermediarios se da bajo un sistema autoritario e incluso jerárquico, generando así no solo desconfianza sino también recelo e incluso marginalidad. Deben plantearse opciones factibles para el incremento de capital social, sin embargo se sabe que estos procesos son dinámicos y que requieren de constante atención. La información como puente entre productores y procesos de intercambio y experimentación son fundamentales para la innovación y al mismo tiempo para la generación de incentivos hacia la asociatividad y generación de confianza. Lo que se requiere es impulsar cambios de costumbres y formas de trabajar basados en la adopción y no adaptación de nuevas formas de organización y cooperación que tengan como fin incrementar la capacidad social de los productores para llevar a cabo actividades coordinadas y de otorgarles facultades como agentes de actividades de desarrollo (Prins, 1999). Otro aspecto es la generación de capital social de grupo, donde se genera solidaridad y cuyos objetivos comunes benefician a todos por igual (usado en Alto Beni por el proyecto OSCAR para mantenimiento de rutas y vías de acceso). Existen pautas a seguir, por ejemplo en Nicaragua se puso en práctica con éxito una iniciativa para alentar a los productores a organizarse y tener representantes, el éxito de esta iniciativa fue que la red de integración u organización debía estar compuesta por la mayoría de los miembros de cada comunidad. Cabe mencionar al capital social y su lugar en las políticas públicas aparece una brecha entre el Estado y la sociedad civil (Evans, 1996; Ostrom, 1996).

En caso específico de Alto Beni la función de mercado entra en tres niveles: el crediticio, el productivo y el comercial (muy pocos usan el crediticio en grupos o parejas; el productivo es de uso general pero sin reglas claras aun menos formales, lo cual los vuelve informales ante el comprador; y finalmente el comercial que solo se da en algunos casos y casi exclusivamente cuando se trata de exportación).

El **capital financiero** en la zona de estudio se basa en 1) los ingresos regulares los cuales son casi inexistentes (como el empleo fuera de finca estable a través del tiempo); y 2) los ingresos irregulares o cíclicos con base en la venta de productos agrícolas, donde los sistemas de ahorro son en su mayoría en forma de ganado y forestales.

Existen también estrategias mixtas o multifuncionales de generación de ingresos, aumentan en importancia porque los hogares de los pequeños productores se han visto obligados a incursionar en fuentes diversas de empleo, ante el estancamiento del ingreso generado dentro de finca (Ramírez *et al.*, 2001). Para que las

iniciativas empresariales conformen parte de los elementos de estrategias de vida es fundamental que productores piensen a largo plazo, así puedan planificar e invertir (Prins, 1999). Según Ofosuhen, 2005, los productores emprendedores y sus emprendimientos, el autoempleo y las actividades de desarrollo de iniciativas empresariales y empresas rurales son críticas para la diversificación rural y la sostenibilidad de diferentes procesos productivos, por otro lado Ilbery *et al.* (1997) argumentan que sin diversificación en las áreas rurales y sus productos, las iniciativas empresariales y empresas rurales no podrían sobrevivir en la presente era y bajo los exigentes términos de la globalización. Se debe fortalecer el aumento de nuevos negocios y emprendimientos o diversificar los existentes.

Si una persona cuenta con activos, pero no cuenta con opciones para emplearlos, no redundarán en un flujo de ingreso. Entre mayores sean las posibilidades de uso de dichos activos, mayor será el flujo de recursos que genere un acervo de activos. De igual manera, si las posibilidades de utilización se amplían, existirán también mayores incentivos a la acumulación del activo en cuestión. Más aún, es posible que el precio de un activo se modifique a medida que los acervos de dicho activo se amplían o se utilizan con mayor intensidad. En cierta manera estos elementos determinan también la vocación productiva (se especializa o diversifica), explicando así la variación en dotación y cantidad de activos de los diferentes capitales.

En relación al sistema crediticio para el área rural en Bolivia se da a inicios de los años 80 donde se generaron los primeros impulsos de servicio crediticio a microempresarios, esto a través de ONG, recién a partir de 1992 hasta 1995 se da un proceso de “formalización” de los servicios micro financieros para pequeños productores. Actualmente varias cooperativas y fondos financieros alcanzaron para el 2002 una cartera de 239 millones de dólares atendiendo a más de 147.000 clientes y 125.500 depositantes, esto quiere decir que el mercado micro financiero aún esta abierto y tendrá demanda de servicios (Barron *et al.*, 2004).

Esta demanda de servicios debe ser analizada con cuidado ya que el abordaje tradicional de crédito agrícola dirigido que aspiraba a solucionar problemas socio-económicos de productores agrícolas mediante la canalización gubernamental de créditos subsidiados, no obtuvo los resultados esperados. Al contrario, se mantuvieron altos costos de transacción en la provisión de pequeños préstamos en las áreas rurales, se concentraron los subsidios en grandes productores y se hizo fracasar a las instituciones financieras que participaron (López-Pinto y Hernández, 2001). En suma, el resultado ha sido una drástica discontinuidad en el acceso a los servicios financieros. Para cambiar esto se debe analizar los servicios financieros bajo nuevo marco conceptual donde el desarrollo de mercados financieros rurales se den con una perspectiva de largo plazo, tanto en la ampliación de la oferta, como en la valorización de la demanda de familias rurales pobres por servicios financieros (crédito, ahorros, etc.) Así, las cuestiones que se levantan son, entre otras: el

alcance limitado del crédito como un instrumento que no crea oportunidades, sino que permite aprovechar las existentes; la reducción de costos de transacción para hacer viable la provisión de servicios a los hogares más pobres y el fortalecimiento de instituciones con vocación e interés en brindar esos servicios en forma sostenible (Rojas y Álvarez, 1995).

En el caso la región seca del pacifico sur de Nicaragua un estudio de Barquero, 2002, sus lecciones aprendidas indican que se debe tomar en cuenta que el éxito de los servicios financieros obedece principalmente a dos factores: 1) que las familias rurales encuentren oportunidades para hacer buenos negocios de forma que el crédito les permita capitalizarse. Para esto sería indispensable una estrecha complementación entre los servicios financieros y los no financieros (mercadeo, asistencia técnica, etc.); y 2) que las instituciones financieras diseñen productos financieros (de crédito, depósitos, transferencias, etc.) que satisfagan la demanda de las familias rurales pobres con un enfoque de género. Esto es, con igualdad de oportunidades en el acceso a servicios entre hombres y mujeres. En otras palabras pasar del crédito agrícola al desarrollo de sistemas financieros rurales.

El **capital físico** es homogéneo según las principales fuentes de ingreso de los productores. La infraestructura productiva es un factor importante tanto para mantener la productividad y mejorar la competitividad en la zona de estudio. El apoyo del Estado boliviano que tiene el propósito de reducir la pobreza, por ello enfatizo la inversión pública en políticas sociales y de infraestructura (como se analizo líneas arriba), sin embargo dejo de lado la inversión productiva.

Según el informe de VIPFE, 2004, basado en estudio desde 1992 al 2002, el gasto social contempló salud, educación, saneamiento básico, urbanismo y vivienda, además de la inversión en infraestructura, con aportes para transporte, energía, comunicaciones y recursos hídricos. Relegando al tercer plano el rubro productivo de la inversión estatal, que responde a políticas sobre minería, hidrocarburos, industria, turismo y agropecuaria. Lamentablemente esta información se da por Departamento y por rubro y no así por área específica, por lo cual no existen datos precisos para la zona de estudio. La inversión ha sido reorientada, de eso no cabe duda, privilegiando lo social. Otro aspecto interesante es que mientras que en 1992 los municipios decidían sobre solo un 1,9% de la inversión total y un 71,8% era ejecutado de manera centralizada, al 2002 la administración local decide sobre un 21% de sus inversiones. Aún así la descentralización como factor importante para el desarrollo de iniciativas empresariales, no ha repercutido de manera positiva en la zona.

Es posible que las decisiones sobre las necesidades en infraestructura requeridas no hayan sido las más adecuadas, por dos factores, el primero basado en la poca información productiva de la zona por parte del Estado y segundo, decisores se basaron en los requerimientos según las decisiones adoptadas por comunidad (representadas por juntas vecinales donde se decide según lo que la mayoría requiere en asambleas o “cabildos”) y no todas las comunidades decidieron correctamente, por ejemplo comunidades del área tres de colonización solicitaron secadores de cacao (determinantes para los elementos de estrategias de vida y por ello del ingreso económico del hogar) y comunidades del área seis solicitaron un centro comunitario para reuniones (determinante para el capital social, pero no ha influido en los ingresos económicos del hogar).

Se observa con base en las entrevistas semiestructuradas que la acumulación de capital físico se mantiene estancado en la gran mayoría de los productores, su tenencia es uniforme, lo cual no significa que sea la más adecuada. Se requiere de una estrategia de mecanización del agro (a nivel de motodeshierbadoras, plantas de deshidratación, envasado, etc.) basada en propuestas sobre como el Estado podría crear condiciones que permitan al sector privado desarrollarse en función a satisfacer demandas de productores y otros consumidores en el sector de la agricultura y además el desarrollar un sistema sustentable de generación de valor agregado, importación y posiblemente venta minorista. La estrategia debería establecer con claridad los diferentes roles de el gobierno y el sector privado (Clarke, 1997; SIBTA, 2004).

Las necesidades inmediatas en infraestructura y además bajo la percepción de productores, esta la de generar empleo e incremento de ingreso a través de la generación de valor agregado de sus productos donde se combinan la transformación de sus principales productos y que esa transformación este relacionada con productos no perecederos (esto por las distancias implícitas en el proceso de mercadeo), es decir envasadoras para miel y mermeladas (diferentes frutas), deshidratadoras para banano, y otros como elaboración de pan y vinagre de banano, además de la extracción sostenible de maderables (mejora genética y aserraderos).

Por otra parte, tomar en cuenta que para un futuro cercano una mayor actividad económica induce a una mayor demanda de servicios de infraestructura, tanto para el consumo como para la producción, observándose una relación positiva entre la demanda por infraestructura y el crecimiento del ingreso por habitante. Esto es particularmente válido en los países en desarrollo, cuyo acervo de capital en infraestructura y acceso a estos servicios es relativamente bajo (CEPAL, 2003). Según el análisis de Kay, 2004, este último aspecto ha sido un factor limitante de desarrollo de iniciativas empresariales y empresas rurales en muchos países de América latina y también podría serlo en la zona de estudio.

5.3 Contexto de vulnerabilidad

La época lluviosa hace que malos **caminos** en época seca se vuelvan intransitables. La eficiencia en el transporte, el acceso fácil y confiable de los vendedores a mercados es una precondición para participar en mercados supra-locales por productores con imperantes necesidades económicas. Por ejemplo, en África Subhariana, la limitada densidad y el pobre estado de la red vial es el mayor obstáculo para acceder a mercados. Geográficamente la lejanía impone costos que en cierto momento podría causar las fallas de transporte privado y en la inversión pública para logística en áreas remotas. Esto solo puede ser sobrepasado con una mayor inversión del Estado u otras instituciones (Poole, 2004). Esto claro que en el caso de Alto Beni la red vial es un serio reto en especial para agricultores con terrenos en zonas con elevada pendiente o sin caminos, solo con ramales (vías de acceso con mínimas capacidades para ser accedidas por vehículos). Pero también se ha demostrado que bajo reglas claras y mecanismos de sanción bien definidos, la acción comunal puede ser una herramienta de desarrollo (p.e. el proyecto OSCAR¹⁰ en la apertura de caminos, donde el mantenimiento es parte de las actividades casi cotidianas de los productores).

Las **sequías e inundaciones** son un factor climático para el cual deben estar preparados, pero no existe infraestructura para riego ni apoyo gubernamental para dar soluciones efectivas a esta clase de choques. A pesar de que en menor grado las inundaciones han afectado los activos de estrategias de vida, principalmente ha sido sentido por la disminución de tierras por aquellos productores que tiene cultivos cerca de las orillas del río Alto Beni. Los productores en esta situación están acostumbrados a una fluctuación de los niveles del río y por ello no es tomado con la seriedad del caso, pero en algunas ocasiones la crecida de los ríos ha causado pérdidas importantes.

La infraestructura o sistemas de riego son inexistentes, esto es una vulnerabilidad que debe ser observada por productores y decisores. Para ello se debe analizar con claridad que clase o sistema de riego es el requerido, con seguridad se basará en riego por gravedad. El sistema más común de irrigación por gravedad es el riego por infiltración, basado en un sistema de canales y surcos que distribuyen el agua a todo el campo, que gradualmente va absorbiendo el agua. Es el más eficiente de todos los sistemas gravitacionales, pero tiene algunos inconvenientes. En primer lugar, está limitado por el costo y dificultad de modelar el terreno y los surcos de irrigación para lograr un escurrimiento e infiltración óptimos. A ello se agrega las demoras en cubrir todas las áreas que pueden ser excesivas en ciertas fases del cultivo. Por otra parte, el

¹⁰ Proyecto cuyo objetivo es abrir caminos, trabaja en la zona más de 15 años.

consumo de agua es aún relativamente elevado, sobre todo si los suelos son demasiado arenosos. En suelos arcillosos puede suceder lo contrario, generándose anegamientos locales que suelen causar serios perjuicios tanto a nivel del suelo, como en el propio cultivo (Antón y Díaz, 2002). En suma, se debe analizar el potencial de riego de Alto Beni, a través de un inventario de la red hídrica o de los sistemas actuales con los que productores enfrentan las sequías.

Solo alertas tempranas y una organización comunal pueden ser la respuesta en el corto plazo a esta clase de choques. Por ejemplo en la comunidad de Santa Rosa, Perú y debido a los fuertes impactos de la sequía causada por El Niño, la comunidad entera se dedicó a investigar y adoptó un sistema de riego por aspersión (Prins *et al.*, 1999).

La **fluctuación brusca del precio** en la venta de productos es un factor que afecta a los productores año a año. Es posible pensar que sus principales razones son una elevada competencia con productos de otras zonas (Departamento de Cochabamba) y la sobreproducción de productos, generando así cambios en los ingresos de productores que afectan incluso los elementos de las estrategias de vida. También es por esto mismo que existe, según la percepción de los productores productos de autoconsumo dentro del hogar y ello es importante también la diversificación dentro la finca. La falta de información y la distorsión de la misma causada por intermediarios podría también ser otra de las razones de estas fluctuaciones.

Debido a la inestabilidad política y la institucionalización del **bloqueo de caminos** como medida de presión ante demandas legítimas o no, se han generado cuantiosas pérdidas de productores con ingresos muy bajos. Este es el conflicto social que más afecta a los productores, donde paradójicamente las organizaciones que deciden esta clase de medidas se basan en las decisiones de los grupos base (los productores). En ese sentido el bloqueo se ha convertido más en un arma política que de presión para mejorar las condiciones de vida de los hogares rurales, por lo menos esa es la percepción de los productores.

Las plagas y enfermedades son un problema incipiente en la zona. Cabe preguntarse sobre los preparativos para plagas y enfermedades que aún no ha llegado a la zona, un ejemplo la monilia que es devastadora en otras regiones productoras de cacao. Si bien habíamos establecido como fundamental fortalecer el capital humano, es prioritario preparar a la zona para plagas y enfermedades que en algún momento llegarán que podrían ser devastadoras para la economía del hogar y de la zona misma.

Vínculos rural – urbano

Las políticas de gobierno nacional y local no han sido en general capaces de tratar adecuadamente los vínculos urbano-rurales, y lo mismo se puede decir de las organizaciones internacionales y los donantes. Consecuentemente, las políticas de desarrollo tienden a reflejar sesgos hacia lo urbano o hacia lo rural, olvidándose de las dinámicas y de la importancia de los vínculos de desarrollo entre ambos (Schejtamn, 1998; Welwita y Okpala, 2004). Actualmente hay un amplio reconocimiento de que existe una interdependencia económica, social y ambiental entre las áreas urbanas y rurales, así como de la necesidad de un enfoque equilibrado y de apoyo mutuo para el desarrollo de ambas (Satterthwaite, 2004).

Manifestaciones de estos vínculos espaciales y el flujo de personas, una mayoría de los productores actuales vienen de zonas más frías y cercanas a los altiplanos, provenientes de los Departamentos de La Paz, Oruro y Potosí. Por otro lado los nexos comerciales extendidos por El Ceibo generan contacto cercano de productores de cacao orgánico y banano con intermediarios internacionales (CATIE-CEIBO- PATAGC, 2003). A pesar de ello estos vínculos no son lazos sostenibles aspecto a enfocar a través de políticas coherentes y con fines claros. Una manera de dar coherencia a estos vínculos es a través de iniciativas empresariales y el mercadeo de productos pudiendo generar lazos a más largo plazo a través de compra y venta de productos, cuyos objetivos son los mercados nacionales, como supermercados, ferias y mercados ambulantes, entre otros (Berdegue *et al.*, 2001).

5.4 Políticas, Instituciones y Procesos (PIP)

Las instituciones percibidas en la zona de estudio se podrían dividir en tres, 1) el Estado, 2) el sector privado (además de las entidades que prestan servicios financieros) y 3) el apoyo de ONGs y Proyectos nacionales e internacionales. Donde los procesos han sido influenciados más por el sector privado que por el público. Este es un signo que según Fähnel *et al.* 1992, tiene que ver con los roles a nivel meso (que consiste en las instituciones entre la economía individual y el Estado). Estos roles están subdesarrollados principalmente en países en vías de desarrollo como Bolivia. Desde el punto de vista de productores emprendedores, las organizaciones con enfoque de empresa son particularmente importantes. Es por eso que por ejemplo, un productor ve como su empresa a las colmenas de donde saca miel (así sea muy pequeña).

Las políticas para hacer que el crecimiento agronómico y empresarial más pro-pobre debe incluir un mayor acceso a activos como capital humano, infraestructura, tierra y crédito, facilitando la movilidad de empleos y trabajo entre sectores y localidades, es decir, políticas más eficientes para las regiones más aletargadas (Fähnel *et al.*, 1992; SBPC, 2004; Ferranti *et al.*, 2005).

Otro aspecto importante es la influencia de la cooperación principalmente de ONGs y entidades de cooperación que son fuentes permanentes de innovación, experimentación y por sobre todo capacitación para los productores. El trabajo de los ONGs se considera como un paso fundamental para analizar el impacto de las intervenciones a largo plazo, tratando de comprender las formas de organización y el aumento de capital social como piezas clave del desarrollo de aquellas zonas beneficiadas. Varios estudios han resaltado el éxito de las ONGs en la disminución de la pobreza (en especial en América Latina), pero han sido muy críticos sobre la sostenibilidad de los beneficios y sus falencias en relación al fortalecimiento de instituciones.

Según Rodríguez, 2003 existen limitaciones en los enfoques tradicionales de intervención, esto exige repensar el rol estratégico de las ONGs, en especial en países dependientes de cooperación internacional como Bolivia.

Se piensa con preferencia en cambiar el rol tradicional por un rol con mayor énfasis en autodesarrollo y sostenibilidad productiva, basado en limitaciones en activos y disminuir la vulnerabilidad de la zona. Para ello el uso del análisis de estrategias de vida como eje transversal en el proceso de organización empresarial, y el enfoque multicadena (metodología CeCoEco) para la identificación de oportunidades de mercado y mercadeo en múltiples cadenas productivas es una herramienta eficiente bajo el objetivo mayor de reducir niveles de pobreza y aumentar ingresos de productores rurales, por lo tanto de calidad de vida (Junkin *et al.*, 2005).

Cabe analizar los procesos y políticas generadas por los tratados de libre comercio. Por ejemplo, el ALCA según el CEDLA, 2004 cuestiona el impacto en los pueblos indígenas y productores rurales indicando que identificaron vulnerabilidades que afectan directamente a varios productos agrícolas al desplazarlos radicalmente por las importaciones.

5.4.1 Reglas de juego en las relaciones comerciales

En países como Estados Unidos, los países de la Comunidad Europea y el Japón, existe una creciente demanda de alimentos orgánicos, debido principalmente a los cambios en los hábitos alimentarios de muchos sectores de la población, a raíz de una concientización del aspecto sanitario de los consumidores que se han vuelto más críticos al momento de comprar alimentos y más exigentes con relación a la información de aspectos relacionados con la producción y la elaboración. Sin embargo, la cuota de mercado

de los productos orgánicos es todavía pequeña (de uno a tres por ciento) con respecto a las ventas totales de alimentos. Pese a existir demanda, especialmente en el exterior, la producción de fruta orgánica no alcanzó un nivel de desarrollo significativo en nuestro país, debido a una serie de limitantes, como la falta de implementación y desarrollo de un sello verde, que imposibilita garantizar que los productos son biológicos. La implementación de productos biológicos, conlleva una serie de inversiones adicionales, que encarecen el precio de la fruta, por lo que debería desarrollarse un análisis costo/beneficio para determinar su factibilidad. Tal vez el obstáculo más grande en relación a un proceso “orgánico” sean los altos costos de certificación y la capacidad productiva de los hogares rurales.

Por otro lado estas reglas de juego parten de los intermediarios, estos son vistos como villanos y como explotadores oportunistas, pero su contribución al valor agregado en términos de las necesidades en el proceso de mercadeo debe resaltarse (Holtzman, 1989 citado por Poole, 2004). Sus principales funciones son almacenaje, procesamiento y logística, clasificación y creación de flujos de información. A través de estas funciones los intermediarios y otros emprendedores suman valor y aumentan la eficiencia del transporte y distribución, aumentan la coordinación del mercado, generan oportunidades de empleo y aumenta la demanda por otros bienes y servicios. Los beneficios directos de intermediarios y emprendedores debido al desarrollo de mercado pueden ser sobrepasados por el efecto multiplicador dentro las económicas locales (Poole, 2004).

Los aspectos institucionales también pasan a ser necesarios bajo la base de un desarrollo empresarial y productivo. Una determinante de estos aspectos es la falta de procesos formales de venta y compra. Un reto es generar formalidad en estos factores así como otros. Los programas gubernamentales para disminuir este aspecto a través de las OECAs. Sin embargo se han observado ciertas debilidades en relación a las OECAs: 1) los pequeños productores no pueden acogerse a los regímenes tributarios convencionales, por ello se había aprobado el Régimen Agropecuario Único (RAU) que sustituiría al Impuesto al Valor Agregado (IVA) y al Impuestos las Transacciones (IT), sin embargo el nuevo sistema aún no ha sido implementado eficientemente; 2) falta de políticas de fomento gubernamentales a las organizaciones económicas campesinas; 3) inexistencia de transferencia tecnológica además de programas que brinden a los pequeños productores asistencia técnica, capacitación en la comercialización; 4) falta de apoyo gubernamental debido al estatus de las OECAs como entidades privadas; 5) falta de redes de contactos institucionales necesarias para acceder a condiciones necesarias para mejorar su inserción al mercado; 6) cumplimiento de actividades que productores se proponen; y 7) carencia de una infraestructura que conecte adecuadamente el interior del país. No obstante, estos criterios son insuficientes para garantizar el éxito de las OECAs (Montoya, 2001; Aguirre, 2003; Laguna, 2003).

A pesar de lo anterior, según el informe de IDH (Informe de Desarrollo Humano) del año 2000, los productores de los yungas paceños revelaron que mientras más se confía en las entidades e instituciones locales, más se recela de las instituciones estatales. Se busca instituciones alternas al Estado debido a su bajo compromiso social, elevada corrupción y burocracia. También podría aprovecharse de esta coyuntura para el desarrollo empresarial en la zona.

5.4.2 Opciones de crear y consolidar iniciativas empresariales y empresas

Bajo los estudios realizados por Barron *et al.* (2004), Rodríguez (2004) y SBPC (2004) sobre las políticas, instituciones y procesos que son influenciados más por el sector privado que por el público, hecho que ha incidido directamente en el grado de desarrollo productivo (limitado acceso a activos); comercial (la mayoría de las ventas se las hace a través de intermediarios, además existe un gran vacío sobre cómo y dónde obtener información sobre mercados regionales e internacionales por parte de los productores); y de organización social y empresarial (organizaciones son muy jóvenes y reducido apoyo productivo); además de haberse estancado los procesos de innovación rural (la experimentación y su capacidad de adaptación de nuevas tecnologías están limitados por el escaso proceso de intercambio de información (Prins, 1999)). Todas estas variables que explican de forma significativa los bajos niveles de productividad y competitividad de las empresas rurales.

Al mismo tiempo la liberación y globalización han llevado a los pequeños productores a nuevos mercados y manejar por sí solos su producción, escoger mercado y establecer mecanismos de mercadeo, esto también ha traído nuevos tratados entre países, nuevas reglas sobre cantidad y calidad (Haggblade, 2005). Estas facilidades no han sido aprovechadas por las limitaciones de iniciativas empresariales principalmente por la relación entre el mercado y el capital social, donde observamos tres factores condicionantes en los patrones de acceso de los productores a los mercados de activos: primero, que el acceso a recursos y activos tiende a ser altamente inequitativo, particularmente en los mercados de activos caracterizados por fallas de mercado que restringen el acceso de las poblaciones más pobres (Birdsall y Londoño 1997; Londoño y Székely 1997); segundo, observamos que el acceso diferenciado a los mercados de activos depende del comportamiento de los agentes económicos que acceden a ellos, que en el caso de los productores se caracteriza por el uso de estrategias de amortiguamiento de consumo e ingreso para mitigar condiciones crónicas de riesgo (Morduch 1995; Deaton 1997); tercero, observamos que bajo ciertas circunstancias, el capital social puede proveer soluciones institucionales a algunas de las fallas de mercado y restricciones de comportamiento descritas en los primeros dos puntos.

Es importante también determinar las principales disyuntivas encontradas dentro el hogar con relación a la generación de ingresos y la división de labores. Estadísticas correspondientes al año 2000 en Bolivia, muestran que en el área rural la agricultura es la principal ocupación de las mujeres rurales, representado una participación del 83% del total de la población trabajadora rural (Alemán, 2002), a pesar de que también dentro sus principales actividades se enmarcan los trabajos en el hogar (cuidado de niños, cocinar, lavar, etc.), las mujeres de la zona de estudio son un factor de producción importante.

Los rubros no tradicionales de exportación en los que se han ido insertando las actividades económico – productivas en manos de mujeres predominantemente, se concentran en la producción de café, cacao, azúcar, castaña, soya, productos naturales biológicos u orgánicos, la transformación artesanal y semi industrial de fibras y textiles, estos últimos requieren capital de inversión mínimo, asimismo la producción genera bajos ingresos, factores que pueden ser revertidos bajo iniciativas empresariales, (Grynspan, 1999; Haggblade, 2005). A pesar de que en la zona de estudio estos rubros no tradicionales están limitados por factores de organización y acceso a mercados viables no significa que no puedan convertirse en rubros de generación de ingresos regulares hacia el hogar, de tal forma que son una posibilidad en el marco de los elementos de estrategias de vida y una oportunidad de desarrollo empresarial. A pesar de ello, en situaciones donde la oferta con base rural esta estancada y las alternativas son muy pocas, se cree que la diversificación a actividades fuera de finca con bajos retornos en ingreso económico podría ser un signo de retorno o aumento de la pobreza en áreas rurales (Shand, 1984, Islam, 1987 citado por Haggblade, 2005).

El éxito de una iniciativa empresarial se basa en varios factores y actores que engranan y por consecuencia generan beneficios mutuos, para que esto se dé se requiere de una serie de aspectos, uno de los principales es la congruencia de las instituciones de mercado con las necesidades de productores. En la zona de estudio se requiere revitalizar las relaciones entre empresa privada y prestadores de servicios financieros y establecer nuevos lazos entre la empresa privada y la cooperación del Estado, redirigiendo o mejorando los procesos de comercialización y generación de información (Stoian y Donovan, 2004; Junkin *et al.*, 2005). Bajo estas premisas se establece que los servicios financieros en la zona de estudio no están acorde con las necesidades de los hogares y aún menos para las pequeñas empresas con fines agropecuarios y requieren una nueva estructura (Kay, 2004).

Para generar cambios sostenibles se necesita de actores con conocimiento y experiencia en los campos productivos y principalmente de relacionamiento comercial basado en una orientación a la demanda de

productos. La importancia de los servicios de desarrollo empresarial (SDE) para pequeños productores es fundamental para salir de la espiral de la pobreza (Clarke, 1997; Norton *et al.*, 2003).

Para ello es fundamental el acceso a SDE. El limitado acceso a SDE se da por varias razones, algunas de ellas son la creciente escasez de recursos por parte de donantes y la falta de conocimientos de esta clase de servicios por parte de los productores. El factor de la recuperación del 100% de los costos con programas de SDE, es un limitante para donantes. El ejemplo del éxito de los SDE para servicios financieros debe ser replicado, el cual tienen como base la innovación y técnicas dinámicas de modificación de servicios y programas al corto plazo con una notable proporción de los costos que se recuperan (Glodmark, 1996).

Otra limitante de los SDE es que muchos profesionales no cuentan con la suficiente experiencia en esta clase de servicios, los mismos han sido actores fundamentales en su implementación. Los resultados no han sido alentadores ya que no manejan los suficientes conocimientos ni herramientas para conseguir los objetivos trazados (CATIE, 2005).

Uno de los grandes retos alrededor de los negocios en las estrategias de vida sostenibles es el dirigir un cambio de forma de pensar -una necesidad fundamental de establecer nuevas formas de pensar sobre como hacer negocios- Este reto central también aplica a el financiamiento de estas iniciativas (que conllevan su riesgo): conseguir lo más posible de los recursos disponibles, donde las empresas necesitan redefinir como, desde a quien y de quien ellos aumentarán su capital (WBCSD, 2004).

5.5 Reflexiones metodológicas

5.5.1 Limitaciones del estudio

La principal organización empresarial, dedicada a la comercialización de cítricos en la zona del Alto Beni es la asociación agrícola ASOAGRO. Esta asociación se formó a principios del año 2006 y es una organización empresarial de primer nivel. Está constituida por 60 hogares rurales de Alto Beni no fue tomada en cuenta debido a que su creación fue luego del estudio de campo. A pesar de ello mayor información puede encontrarse en Muñoz, 2008.

Así mismo el área cinco de colonización no entró en el estudio debido a que el proceso de colonización es muy reciente, esta omisión no tiene efectos importantes en los resultados debido a a que la muestra

autoritaria establecida por informantes clave nunca generó un nombre de productor emprendedor en la mencionada zona.

Las grandes distancias han evitado llegar a más productores en las áreas I y III (difícilmente se pudo hacer más de una visita por comunidad), y si bien han podido significar generar una mejor comprensión de estas zonas y productores la cantidad de productores entrevistados a nivel de hogar y como informantes clave ha permitido una comprensión general de la zona y sus características.

El estudio vio limitado la obtención de datos e información sobre la migración rural – urbana y estudios sobre servicios y mecanismos financieros.

Entre las principales limitaciones del estudio están las limitaciones para acceder a literatura científica lo que ha repercutido en la discusión de este trabajo.

5.5.2 Limitaciones del enfoque de medios de vida y pautas para su ampliación

El enfoque de medios de vida no enfatiza con la profundidad necesaria todo el proceso de mercado y mercadeo, a pesar de ello si dentro los objetivos del estudio estos temas son incluidos, el uso de este enfoque puede ser ampliado y ser de enorme utilidad para generar intervenciones para el desarrollo (ver Figura 2.). Debido a que las estrategias de vida de productores dependen críticamente, entre otras cosas, de la demanda de bienes y servicios, es fundamental la inclusión dentro el enfoque de medios de vida la función de mercado (Dorward *et al.* 2003).

Al no darle un peso fundamental al mercado el enfoque de medios de vida no toma en cuenta los principales limitantes para microempresas, es decir deja de lado el análisis de los costos de transacción, las distorsiones por monopolio, varios tipos de fallas de información, incertidumbre y aversión al riesgo que es en este caso enfocado a través de las disyuntivas y características de los emprendedores (Albu y Scott, 2001; Dorward *et al.*, 2003). Además de ello elimina la mercado como una herramienta para el análisis del nivel meso, es decir, la clave de conectar iniciativas empresariales y micro empresas de manera continua a nuevas oportunidades económicas y economías emergentes, o visto de otra manera y contexto, dejar de lado la influencia institucional de grandes firmas o supermercados, etc. (Albu y Scott, 2001; Dorward *et al.*, 2003; Norton *et al.*, 2003; Muñoz, 2008).

Por otro lado aspectos adicionales como cultura, poder e historia no son analizados por el enfoque y son importantes para analizar fenómenos de implicancia en el desarrollo de productores rurales. Asimismo

“atención especial debe darse a las implicaciones de género, etnicidad, clase u otros tipos de diferenciación social” (Adato y Meinzen-Dick, 2002), mismos que no son tomados en cuenta, de la misma manera el enfoque no introduce el uso tecnológico de los activos de capital como herramienta explicita.

Como punto importante esta la generación de anti-capitales en especial aquellos relacionados con capital social, un claro ejemplo de estos procesos en Bolivia son los constantes bloqueos de caminos. Bajo este mismo contexto y bajo el marco del DER existen algunas características que son especiales en los procesos de producción de cultivos, como es el caso de Alto Beni y su producción orgánica de productos, sin embargo y como lo indican Adato y Meinzen-Dick, 2002, podríamos observar un aumento en la vulnerabilidad al ver disminuida la producción.

5.5.3 Potencialidades para la conformación de iniciativas y empresas rurales

Las potencialidades de conformación de iniciativas empresariales se basa principalmente en una fuerte tendencia a organizarse por parte de los hogares rurales en general, si bien esto no es suficiente el hecho de que la tendencia se observe con claridad en las diferentes comunidades resalta el hecho de que los productores ven ventajas en este tipo de “arreglos sociales” como sistemas de mejora de productos y calidad de vida. Un factor de importancia en este aspecto es la capacidad de DER de la zona, que ha demostrado ser viable, por lo tanto y a excepción de los burocráticos trámites legales, los sistemas de registro, su costo y tiempo de espera, la conformación de iniciativas empresariales recae inicialmente en asociaciones por ser las de menores requisitos.

A través del análisis de disyuntivas, la preferencia de productos y habilidades y conocimientos de manejo orgánico (al menos básico en la mayoría de los productores) de cultivos las oportunidades de éxito de una iniciativa empresarial aumentan. Por otro lado las empresas rurales, en este caso nos referimos a Bana Beni, se ha chocado con varias barreras técnicas, logísticas y principalmente económicas, siendo el mayor reto asegurar cupos de venta de banano local apuntando en un futuro cercano a la exportación.

Existe apertura para generar mercados de Servicios de Desarrollo Empresarial, fundamentales para la obtención de asesoramiento e información, así como existen tendencias a la diversificación (experimentación); producir de manera orgánica; bajos; amplia apertura a producir productos fuera de época y transformación de productos al darles valor agregado.

Entre algunas de las preferencias de los productores como potencial para generar iniciativas y empresas rurales están las artesanías, elaboración de pan y vinagre de banano, apicultura, ampliación de cobertura forestal, mermeladas y la deshidratación de frutas y desde le punto de vista de la demanda unida a la calidad de productos las opciones para iniciativas empresariales se basan en cacao, banano, cítricos, forestales, otros frutales (como carambola, palta, piña y sandía), sobre este aspecto se puede observar Muñoz, 2008, quien toca específicamente estos aspectos dentro el área de estudio.

6. CONCLUSIONES

Emprendedores

Una de las principales diferencias entre los productores entrevistados y aquellos identificados como emprendedores es la experimentación, la cual cumple una función en la mejora productiva y económica del hogar rural. La tipología elaborada se basó en la capacidad de DER definida en función del acceso a la dotación y el uso de los activos o capitales de medios de vida.

Entre las variables clave que determinan el potencial para el DER se encuentran los capitales social (niveles de participación y asociatividad), humano (conocimientos para el manejo de cultivos y habilidades especiales), físico (infraestructura básica mínima o artesanal), financiero (capacidad mínima para conseguir dinero para invertir) y natural (cantidad de ha totales y de ha trabajadas; cultivos y animales disponibles).

La capacidad para el DER basado en el análisis de elementos clave de los capitales natural, social, humano, físico y financiero de productores emprendedores en Alto Beni determinó que un 23% tenga alta capacidad DER, un 60% capacidad media y un 17% baja capacidad.

Dotación de los capitales

La dotación de los diferentes tipos de capital es en su gran mayoría homogénea entre los productores emprendedores; su principal característica es que la misma es de bajo nivel, es decir baja calidad, cantidad o de difícil acceso. La variación de dotación en relación a cantidad y calidad de los capitales social, humano, financiero y físico es menor al capital natural debido a que los procesos de colonización aseguran una dotación mínima de tierra. Existe una relación directa y positiva entre el tipo de emprendedor y la cantidad de hectáreas que se poseen. Por ello existe una correlación positiva entre cantidad de ha trabajadas e ingreso total por año.

Las diferencias en la dotación de capitales entre productores de perfil alto, medio y bajo, se explica por el uso tecnológico del conocimiento formal, experiencia, habilidades específicas y capital físico – financiero, en función de la producción de cultivos.

No se aprecia una relación directa entre el nivel de instrucción y el tipo de emprendedor, en todos los casos la instrucción es generalmente a nivel secundaria, sin importar de que tipo de emprendedor se trate, el capital humano medido por esta variable parece no ser de importancia directa para el desarrollo del sector, esto puede deberse a lo hecho de que en la actividad bajo análisis es de mayor importancia la experiencia adquirida, las habilidades de cada hogar o persona y no la educación formal.

También se ha observado una relación directa entre el nivel de capital físico que los grupos tienen y el tipo de emprendedor, en general el sector que cuenta con mayor nivel de capital físico es el grupo de perfil alto donde el 40% cuenta con algún tipo de equipo que puede considerarse de nivel medio, en cuanto a los dos sectores restantes los mismos cuentan con un capital físico básico y de poca tecnificación para la producción de los bienes que explota. Por tanto, el capital físico es deficiente a todos los niveles, principalmente el sub grupo de los emprendedores de bajo perfil. Las razones de esta situación entre tipos de emprendedor se basan en la dotación de capital financiero, aquellos con mayores ingresos obtienen mayores activos de capital físicos.

Se han encontrado seis tipos de organizaciones en la zona de estudio, tres de ellas con fines comerciales (asociaciones, pre-cooperativas y cooperativas) y las otras tres con fines sociales y políticos (sindicato, central y federación). La gran mayoría de los productores pertenecientes a la muestra pertenecen a una institución o asociación cuyo carácter es estrictamente comercial, en segundo puesto se halla la pertenencia a una institución de carácter sindical y solamente el tercer puesto se observa a las cooperativas como la institución a la cual se está afiliado. La situación se experimenta en el caso de los emprendedores de perfil medio y bajo, pero es distinta en el caso de los emprendedores de perfil alto los cuales tienen una mayor diversificación en cuanto a la institución a las cuales pertenecen.

Las organizaciones con mayores posibilidades de generar iniciativas empresariales y empresas rurales son las asociaciones. Esto principalmente por su actual apertura a procesos de innovación institucional y tecnológica y baja cantidad de requisitos para ingresar como socio.

Tendencias, choques y factores estacionales que afectan los medios de vida de los hogares

La producción esta orientada a la oferta y no a la demanda. La fluctuación o variación de precios (disminución o aumento) para la venta de productos se da año tras año y afecta a los productores, su producción y las decisiones productivas para el siguiente año. Este aspecto influye determinantemente en el ingreso económico y por lo tanto en la futura producción.

Se ha identificado como un choque antropogénico principal y que más ha impactado la economía de los hogares rurales a los bloqueos de caminos. Se han identificado cuatro choques naturales principales, la sequía, la inundación, los deslizamientos y los fuertes vientos. El choque que más afecta a los emprendedores es la sequía y entre ellos, los emprendedores de perfil medio son los que mayor cantidad de choques han tenido. El impacto de plagas y enfermedades no ha demostrado ser un choque importante, esto podría deberse a la alta rotación de cultivos y manejo orgánico del lote.

Políticas, instituciones y procesos que inciden sobre las estrategias de vida de los hogares

Los procesos y la institucionalidad de los emprendimientos rurales dentro la zona de estudio han influenciado los procesos de mercado y mercadeo, no así las políticas locales y nacionales que aún no son aplicadas e incluso aún apenas se las conoce, siendo así los procesos de innovación han sido casi exclusivamente generados dentro la zona y por los productores.

Las organizaciones que influyen en la institucionalidad en la zona de estudio se podrían dividir en tres: 1) el Estado; 2) el sector privado (asociaciones, cooperativas, además de las entidades que prestan servicios financieros); y 3) el apoyo de ONGs y Proyectos nacionales e internacionales. A pesar de existir otros tipos de organizaciones (iglesia, partidos políticos, Federaciones, centros de investigación, etc.) solo se ha profundizado en las tres primeras debido a su importancia en el desarrollo empresarial en la zona.

Algunas “reglas de juego” en los procesos de mercado y mercadeo son importantes, dichas reglas han generado fenómenos como el “side selling”; el padrino (y su compromiso moral de venta); la relaciones comerciales dinámicas entre intermediarios y productores (para algunos rescatista, para otros “buitre”); y la poca o nula negociación de precios entre productor e intermediario. La mayor parte de las instituciones que gobiernan la comercialización de los productos del Alto Beni son informales. Las reglas de juego de compra y venta son vulneradas y cambiadas constantemente para la mayoría de los socios de asociaciones e intermediarios. Las leyes que más han influenciado el mercado y mercadeo son las informales generadas por el sector privado.

Razones para la existencia de diferentes instituciones que gobiernan la comercialización de los productos provenientes de las fincas de los hogares

Los intermediarios han sido favorecidos por políticas crediticias de difícil acceso por parte de los productores, mínima inversión y limitado apoyo para el autodesarrollo, lo que ha generado una dependencia de intermediarios por parte de los productores para la venta de productos. Al mismo tiempo se han establecido sistemas de pago que han modificado los fines de los hogares generando así visiones cortoplacistas. Dentro estos sistemas también se da la venta de productos a intermediarios a pesar de estar dentro una asociación o cooperativa (“side selling”), entre las principales causas para que esto suceda son los sistemas de pago, por lo general se basa en un pago en efectivo (por parte de intermediarios) y un pospago (como en la mayoría de las cooperativas y asociaciones), además incluso en estas últimas los pagos se hacen en especie (semillas o granos básicos).

Principales disyuntivas para la conformación de iniciativas empresariales o empresas rurales, tanto a nivel de hogar como a nivel agregado

Las disyuntivas en relación al ingreso económico del hogar son principalmente relacionadas a la división de labores, la toma de decisiones en especial cuando el ingreso aumenta y se deben tomar decisiones sobre inversión productiva y los riesgos asociados. El desarrollo empresarial rural puede darse a expensas de aspectos sociales como el cuidado de niños o aumento de tiempo fuera del hogar. Estas disyuntivas a nivel agregado se dan principalmente en obtener trabajos regulares remunerados a expensas de la participación en organizaciones u obras sociales voluntarias y el trabajo en el lote. Otra disyuntiva se da en relación a generar mayor productividad a expensas de una mayor degradación de suelos y en algunos casos a impactos ambientales causados por chaqueo debido a la ampliación de la frontera agrícola.

El DER es una opción viable en Alto Beni.

Aportes del enfoque de medios de vida hacia el desarrollo empresarial de pequeños productores rurales

El enfoque de medios de vida no enfatiza explícitamente las relaciones de mercado y mercadeo. Para usar este enfoque en el contexto del desarrollo empresarial rural, explícitamente para la conformación de iniciativas empresariales y empresas rurales, el enfoque de medios de vida debería ser ajustado de tal manera que tome en cuenta las relaciones entre los hogares y otros actores de las cadenas productivas, las potenciales disyuntivas entre los requisitos para cumplir con las exigencias del mercado y las metas de los medios de vida de los hogares rurales, así como mecanismos de monitoreo y evaluación de la capacidad tecnológica de los productores y sus hogares. Aspectos adicionales como cultura, poder, historia, implicaciones de género, etnicidad, clase u otros tipos de diferenciación social no son explícitamente

tomados en cuenta por el enfoque aunque son importantes para procesos de desarrollo rural en general y el desarrollo empresarial rural en particular.

Conclusiones sobre reflexiones metodológicas

La metodología del CeCoEco para la etapa principal de la organización empresarial de pequeños productores permitió generar, amoldar y validar los criterios de selección y con el aporte fundamental de informantes clave se logró levantar una lista de productores emprendedores y sus hogares, demostrando así ser una metodología flexible.

7. RECOMENDACIONES

a. GOBIERNO

Se requiere el impulso del Estado sobre sistemas crediticios que tomen en cuenta las necesidades productivas de los productores en forma constante y en tiempos adecuados a través del apoyo a entidades que presten servicios financieros, reduciendo así los riesgos para las entidades financieras y ampliando las oportunidades para los productores.

Se debe organizar y coordinar el apoyo de ONG, Proyectos y fundaciones en la zona, para que de esa forma no se haga doble trabajo, la coordinación y dirección debe darse a través de entidades gubernamentales de tal forma se pueda dirigir el trabajo en función de un solo plan consensuado con los productores, asociaciones, cooperativas, etc. que beneficie toda la zona de manera integral y constante, pero sobre todo bajo prioridades claramente establecidas.

b. ONG

La época lluviosa (noviembre a febrero) es la mejor para entrevistar productores, casi siempre están en el hogar, permitiendo esto facilidades para coordinar actividades.

Las necesidades y prioridades de intervención en la zona deben ser establecidas de manera coordinada entre entidades gubernamentales y productores de tal manera se puedan obtener resultados en beneficio integral de la zona.

c. REPRESENTANTES DEL SECTOR PRIVADO

Se recomienda impulsar y/o fortalecer procesos de comercialización y producción de artesanía que podría ser una forma eficiente de capacitación e inserción del trabajo de la mujer y su aporte al hogar.

d. INVESTIGADORES

En estudios posteriores sería importante incluir la variable “religión” para determinar el grado de influencia en el comportamiento de los productores y sus hogares. Podría ser una variable que influye en el desarrollo de capital social.

Usar el método de observación participante o inmersión como principal herramienta para obtener información, por razones de motivación de productores y poder analizar y comprender aspectos como habilidad y capacidades difíciles de captar en una o varias visitas, además de la forma de tomar decisiones.

El uso de un ayudante en metodologías participativas es una ventaja y en algunos casos según lo que se investiga una necesidad para el investigador, en caso de requerir un ayudante se recomienda sea de la zona y tomarse unos días para su entrenamiento.

Para obtener mayor apoyo de parte de las comunidades se requiere la aprobación de la investigación por parte de las asociaciones. Se recomienda siempre iniciar el proceso de levantamiento de información de esta manera.

Las vías de acceso son en muchos casos intransitables con automóviles, debe ser tomada en cuenta para establecer el horario de llegada al hogar del productor.

Se requiere hacer estudios más profundos sobre la migración rural – urbana, con énfasis en jóvenes y productores de la tercera edad.

Los principales proyectos dentro la zona de estudio INIBAP y CATIE acaban de terminar sus actividades o lo harán muy pronto y una base fundamental de cualquier estudio es el apoyo en las comunidades a través de promotores (productores que obtienen un pago mensual por su trabajo de coordinación). Sin ellos las entrevistas a hogar e informantes clave habrían tardado mucho mayor tiempo en ser coordinadas, la inexistencia de este apoyo debe ser analizada para futuras intervenciones o estudios.

Se requiere mayores estudios sobre servicios y mecanismos financieros, en especial para poder cambiar ciertas políticas de las entidades financieras presentes en la zona, en especial sobre lo referente al acceso y formas de pago de créditos. Otro aspecto fundamental sería el analizar la posible implementación de seguros relacionados con la producción.

Se requiere mayores estudios sobre capital social, que según evidencia de la investigación, se podría inferir es uno de los principales problemas de desarrollo.

Se requiere mayores estudios sobre los procesos de innovación y experimentación de los productores. ¿Cómo llegan a experimentar?, ¿Cuáles son los grados de intercambio?, ¿Con qué zonas de Bolivia hacen intercambios?, ¿Por qué esas zonas?, grados de adaptación de nuevos conocimientos, entre otros.

e. PRODUCTORES RURALES Y SUS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

Se recomienda a las diferentes asociaciones el alargar el mandato de sus directivas en función de mejorar los resultados de cada gestión.

Se recomienda el llevar un control de gastos exclusivos de producción y cantidades comercializadas de tal forma se pueda dar un valor correcto a sus productos.

Se recomienda ampliar la participación de la mujer en aspectos dirigenciales de las asociaciones, ya que han demostrado ser importantes gestoras de estas organizaciones comerciales.

8. LITERATURA CITADA

- Adato, M. and Meinzen-Dick, R. 2002. Assessing the impact of agricultural research on poverty using the sustainable livelihoods framework. IFRI Discussion Paper. Washington D.C. 23 p.
- Ago, H., 1996. El enfoque de la planificación participativa para enfrentar la degradación de tierras en América Latina. OPA-FAO, Santiago de Chile. 58 p.
- Aguirre, C. 2003. Ciencia e Innovación. Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad. Matriz de Competitividad. SBPC. La Paz, Bolivia. 48 pp.
- Albu, M., Scott, A. 2001. Understanding livelihoods that involve micro-enterprises: markets and technological capabilities in the SL framework. ITDG. United Kingdom. 19 p.
- Alemán, S. 2002. Las mujeres rurales de Bolivia: la dimensión oculta de los poderes económicos, sociales, políticos y culturales. Documento presentado en el VII Congreso Internacional del Centro Latinoamericano para el Desarrollo (CLAD) sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Lisboa, Portugal. 8 – 11 Octubre 2002.
- Alemán, S., Sánchez, C. Balance de las productoras de alimentos en Bolivia. FAO-PMA. <http://www.fidamerica.cl/getdoc.php?docid=2254> (10 de Agosto de 2005).
- Almeida, M.B.W. 1996. Household Extractive Economies. In: Ruiz Perez, M., Arnold, J.E.M (eds.) Current Issues in Non-Timber Forest Products Research. Proceedings of the Workshop “Research on NTFP”. Hot Springs, Zimbabwe, CIFOR, Bogor, Indonesia on 28 August – 2 September 1995.
- Andersen, L. 2002. Rural-Urban Migration in Bolivia: Advantages and Disadvantages. Institute for Socio-economic Research / Universidad Católica Boliviana, La Paz, Bolivia. 17 p.
- Antle, J., Crissmas, C. Stoorvogel, J. Bowen, W. 2002. The trade off analysis approach: lessons from Ecuador and Peru. Quarterly Journal of International Agriculture 42(2):189–206.
- Antón, D., Diaz, C (ed.). 2002. Sequía en un mundo de agua. CIR-UAEM. México. pp. 35 – 182.
- Anzola, S. 2002. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. División de Desarrollo Empresarial. División de Liderazgo emprendedor. http://cde.itesm.mx/servicios_modalidad.php (10 de noviembre de 2004).
- Arriola, P. 2003. Las microfinanzas en Bolivia: Historia y situación actual. <http://www.asofinbolivia.com/Microfinanzas2002.pdf>. (1 Oct. 2004).
- Ashley, C. Carney, D. 1999. Sustainable Livelihoods: Lessons from Early Experience. Department for International Development (DFID), <http://www.livelihoods.org/info/docs/nrcadc.pdf> (28 Sept. 2004).
- Badeinso (Base de Estadísticas e Indicadores Sociales). 2004. <http://www.eclac.cl/badeinso/Consulta.asp> (3 Oct. 2004).
- Balcázar, A. 2003. Hacia un agricultura dinámica. <http://www.cci.org.co/Documentos/1> (1 Nov. 2004).

- Banco Unión Colombiano. 2004. Definición de remesa. http://www.bancounion.com.co/banca_empresas/be_remesas.asp (23 Oct. 2004).
- Barney, I. 2003. Business, community development and sustainable livelihoods approach. Oxford Community Press and Community Development Journal 38: 255-265.
- Barquero, F. 2002. Del Crédito Agrícola al Desarrollo de Sistemas Financieros Rurales: El Caso del Proyecto de Desarrollo Rural de la Región Seca del Pacífico Sur (Prosesur). FIDAMERICA, Managua, Nicaragua. 25 p.
- Barriga, M.M. 2004. El rol del capital social en la reducción de vulnerabilidad y prevención de riesgos. Caso del Municipio de Estela, Nicaragua. Tesis (Msc.). CATIE, Turrialba, CR. 167 p.
- Barron, M., Suaznabar, C. 2004. MyPES y Organizaciones de pequeños productores. Diagnóstico. Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad, La Paz, Bolivia. 48 p.
- Bebbington, A. 1996. Organizations and intensifications: campesino federations, rural livelihoods and agricultural technologies in the Andes and Amazonía. World Development 24: 1161-1177.
- Bebbington, A. 1999. Capitals and Capabilities: A Framework for Analyzing Peasant Viability, Rural Livelihoods and Poverty. World Development 27 (12): 2021-2044.
- Ber, J. 1999. *Theobroma cacao*: un cultivo “agroforestal”. Agroforestería en las Américas 6 (22): 4.
- Berdegue, J., Reardon, T., Escobar, G., Echeverría, R. 2001. Opciones para el desarrollo del empleo rural no agrícola en América Latina y el Caribe. <http://www.rimisp.org/FCKeditor/UserFiles/File/documentos/docs/pdf/0269-001859-opcionesdesarrolloerna1055f.pdf>. (14 Spt. 2004).
- Birdsall, N. y Londoño, J.L. 1997. Asset Inequality does Matter: An Assessment of the World Bank’s Approach to Poverty Reduction. *American Economic Review* 87 (2): 32–37.
- Carney, D. (ed.). 1998. Sustainable rural livelihoods. What contribution can we make? Russel Press, London. 213 p.
- Carney, D., Drinkwater, M., Rusinov, T., Neefjes, K. Wanmali, S., Singh, N. 1999. Livelihoods Approaches Compared: A brief comparison of the livelihoods approaches of the UK Department for International Development (DFID), CARE, Oxfam and the United Nations Development Program (UNDP). DFID, London, UK. www.livelihoods.org/info/docs/lacv3.pdf (5 Oct. 2004).
- CATIE (Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza). 2005. Semana Científica del Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza. Ponencias. Turrialba. CR. 15-19 Octubre 2005.
- CATIE – CEIBO – PATAGC. 2003. Línea Base: Proyecto Modernización del Cacao Orgánico del Alto Beni. CATIE/PATAGC. La Paz, Bolivia. 55 p.
- Casas, J.A., Torres, C (eds.). 1999. Gobernabilidad y salud. Políticas públicas y participación social. OPS/OMS. Whashington D.C. 135 p.

- Castells, M. 2003. Panorama de la Era de la Información en América Latina: ¿Es sostenible la globalización? PNUD-Fondo de Cultura Económica. Santiago de Chile. pp. 112-178.
- Chambers, R. Conway, G. 1991. Sustainable Rural livelihoods: Practical Concepts for the 21st Century. IDS Discussion paper 296. Institute of Development Studies (IDS). www.ids.ac.uk/bookshop/dp/dp296.pdf (4 Sept. 2004).
- Chavarría, H., Sepúlveda, S., Rojas, P. 2003. Competitividad: cadenas agroalimentarias y territorios rurales. IICA. CR. 224 p.
- CEDLA (Centro para Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario). 2004. ¿El último capítulo? Posibles impactos del ALCA en las comunidades campesinas e indígenas de Bolivia. CEDLA. La Paz. 178 p.
- CEPAL (Comision Económica para América Latina). 2001. Elementos de Competitividad Sistémica de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pyme) del Istmo Centroamericana. <http://www.eclac.cl/publicaciones/Mexico/9/LCMEXL499/I499.pdf> (1 Nov. 2005)
- CEPAL (Comision Económica para América Latina). 2003. Crecimiento, infraestructura y desarrollo sostenible. Documento institucional. CEPAL. Chile. pp. 135 – 169.
- CEPAL (Comision Económica para América Latina). 2005. Panorama Social de América Latina. <http://www.cepal.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/4/23024/P224.xml&xsl=/dds/tpl/p9f.xsl> (2 junio de 2005).
- Clarke, J.L. Agricultural Mechanization Strategy Formulation. Concepts and Methodology and the Roles of The Private Sector and The Government. Agricultural Engineering Branch. Agricultural Support Systems Division FAO. 1997. <http://www.fao.org/ag/AGS/AGSE/STRATEGY.htm> (2 de Junio de 2005).
- Coleman, J., 1990. “Social Capital”, in *Foundations of Social Theory*, Cambridge: Harvard University Press, pp.301-321.
- Cortes, S. 2003. Toledo, E. (ed.). La importancia de las remesas en América Latina. http://www.newforestsproject.com/SemilleroNewsletter/semillero_Mayo03.htm (22 Sept. 2004).
- COSUDE- CIOEC. 2002. Guía de OECAs de Bolivia por Municipio: Directorio Nacional Municipalizado de las Organizaciones Económicas Campesinas. COSUDE, La Paz, Bolivia. 202 p.
- Deaton, A. 1997. *The analysis of household surveys. Micro econometric analysis for development policy*. The Johns Hopkins University Press, Washington, DC. p. 22-24.
- Deshingkar, P., Grimm, S. 2004. Voluntary Internal Migration: an update. Overseas Development Institute. http://www.odi.org.uk/plag/resources/reports/0509_voluntary_internal_migration_update.pdf. (22 Sept. 2004).
- DFID (Department for International Development). 1999. How DFID works around the world: Case study. <http://www.dfid.gov.uk/casestudies/default.asp>. (8 Agosto 2004).

- DFID (Department for International Development). 2001. Guías sobre medios de vida sostenibles. Sección 5: Reformas a Políticas. http://www.livelihoods.org/info/guidance_sheets_pdfs/SP-GS5.pdf
- DFID Department for International Development. 2004a. Hojas orientativas sobre los medios de vida sostenibles. www.livelihoodoptions.info/guidance_sheets.htm. (26 Agosto. 2004).
- DFID (Department for International Development). 2004b. Guías sobre medios de vida sostenibles (MVS). Livelihoods Connect – Support for Sustainable Livelihoods. www.livelihoods.org. (28 Sept. 2004)
- DFID (Department for International Development). 2004c. Migration Team Policy Division. Migration and Poverty Reduction Policy. www.livelihoods.org (28 Sept. 2004)
- Donovan, J., D. Stoian y R. Junkin. 2004. Cadena de Valor como Estrategia para el Desarrollo de Eco-PyME en América Tropical. En: CATIE (ed.): Memorias de la Semana Científica 2004. CATIE, Turrialba, Costa Rica, pp. 17-18.
- Dorward, A., Poole, N., Morrisen, J., Kydd, J., Urey, I. 2003. Markets, Institutions, Technology: Missing Links in Livelihoods Analysis. *Development Policy Review* 21(3): 319-332.
- Durrenberger, E. (ed.) 1984. Chayanov, Peasants, and Economic Anthropology. Academic Press, Orlando, USA. p. 34.
- Durston, J. 2003. Capital Social: Parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza de América Latina y el Caribe. CEPAL, Michigan State University, USA.
- Ellis-Jones, J., Mason, T. 1999. Livelihood strategies and assets of small framers in the evaluation of soil land water management practices in the temperate inter Andean valleys of Bolivia. *Mountain Research and Development* 19: 221-234.
- Ellis, F. 2000. Rural Livelihoods and diversity in developing countries. Oxford University Press, Oxford. 273 p.
- Ellis, F. 2003. A Livelihoods Approach to Migration and Poverty Reduction. Overseas Development Group, DFID, University of East Anglia, https://www.uea.ac.uk/polopoly_fs/1.53417!2003%20livelihoods%20migration.pdf (24 Sept. 2004).
- Ellis, F. 2005. Introduction to the PIP Papers. PIP Area. http://www.livelihoods.org/pip/pip_home.html#1 (2 Mayo de 2006).
- Emtage, N.F. 2004. Typologies of landholders in Leyte, Philippines and implications for development of policies for smallholder and community forestry. In: Baumgartner, D., D. (ed.). Proceedings of Human Dimensions of Family, Farm and Community Forestry International Symposium, 81-88. Washington State University, Pullman, WA, USA.
- Evans, P. 1996. Government action, social capital and development: reviewing the evidence on synergy. *World Development* 24 (6): 12-44.

- FAO (Food and Agricultural Organization). 2001. Situación ambiental con relación a la erosión de suelos en Bolivia. FAO, DANIDA, PNUD, BOLFOR, VMARNDF, FAO, La Paz, Bolivia. 45p.
- Fähnel, H., Hartmann, J., König, W., Meier, R. (eds.). 1992. In Search of New and Innovative Concepts for Small Enterprise Development in Third World Countries. International Small Business Series 15: 33
- FCDA (Fondo Comunitario de Desarrollo Alternativo). 2004. Informe de media gestión. Norte y Yungas de La Paz. USAID, La Paz, Bolivia. p. 22.
- Fernandéz, M., Hurtado, G. 2004. Microeconomía de la competitividad, un articulador en la cadena productiva. Universidad Católica Boliviana. Harvard Business School, La Paz, Bolivia. 86 p.
- Ferranti, D., Perry, G., Foster, W., Lederman, D., Valdés, A. 2005. Beyond the City: The Rural Contribution to Development. World Bank, Washington D.C. 2005. 352 p.
- Flores, M., Rello, F. 2001. Capital Social: Virtudes y Limitaciones. Ponencia presentada en la Conferencia Regional sobre Capital Social y Pobreza. CEPAL y Universidad del Estado de Michigan. Santiago de Chile, Chile, 24-26 de septiembre de 2001.
- Funda-Pro (2003). "Lineamientos para el fomento de una cultura emprendedora". <http://www.fundapro.org.bo/main.php?top=1> (2 de febrero 2006).
- Fuller, Lon. 1981. The Problem of Social Order. Duke University Press, Durham, NC. p. 33.
- Frankenberger, T., Drinkwater, M. 1999. Household livelihood security: A holistic approach for addressing poverty and vulnerability. CARE, USA. 67 p.
- Gallagher, P. 2004. El plan fascista de Harvard para las Américas. Remesas de dinero y reciclamiento de mano de obra. http://www.larouchepub.com/spanish/other_articles/2004/PlanFascisHarvard.html. (25 Sept. 2004).
- Geilfus, F. 1997. Herramientas para el desarrollo participativo: Diagnóstico, planificación, monitoreo, evaluación. IICA/GTZ, CR. 205 p.
- Gobierno Municipal de La Paz. 2004. Mapa de todo el Departamento: Municipios. www.ci-lapaz.gov.bo (2 No. 2004).
- Goldman, I. 2000. Micro to Macro: Policies and Institutions for Empowering the Rural Poor: Khanya. <http://www.livelihoods.org/info/docs/goldman6.doc> (6 Nov. 2004).
- Grynspar, R. 1999. "Mujeres Rurales y Desarrollo Rural Sostenible". Dirección de Desarrollo Rural Sostenible del IICA. CR, p. 33
- Goldmark, L. 1996. Servicios de Desarrollo Empresarial: Un Esquema de Análisis. Unidad de Microempresa Departamento de Programas Sociales y Desarrollo Sostenible Banco Interamericano de Desarrollo. <http://www.iadb.org/SDS/doc/mic-101s.pdf> (12 de septiembre de 2005).
- Grootaert, C. 1998. Social Capital, Household Welfare and Poverty in Indonesia. Policy Research Working Paper No. 2148. The World Bank. Washington, D.C. 78 p.

- Grootaert, C., Narayan, D. 2001. Local Institutions, Poverty and Household Welfare in Bolivia. Local Level Institutions Working Paper No. 9, Social Development Department. Banco Mundial. Washington D.C. USA.
- Gómez-Benito, C. 2001. Conocimiento local diversidad biológica y desarrollo. En: J. Labrador; M. Altieri (eds). Agroecología y Desarrollo. Aproximación a los fundamentos agroecológicos para la gestión sustentable de agroecosistemas mediterráneos, 49-64. Ediciones Mundi-Presa. Cáceres, Madrid.
- Haggblade, F. 2005. The rural nonfarm economy: pathway out to poverty or pathway in? Paper prepared for the research workshop project meeting. IFPRI, ODI. UK. http://www.ifpri.org/events/seminars/2005/smallfarms/sfproc/SO4_Haggblade.pdf (14 Nov. de 2005).
- Hussein, K., Montagu, S. 2000. Nepal, Lessons for the policy, institutions, and processes dimensions of the sustainable livelihoods approach. HARP. www.livelihoods.org/pip/pip_home.html. (5 Sept. 2004).
- IFAD (International Fund for Agricultural Development). 2004. Destacan importancia de remesas para desarrollo rural latinoamericano. http://www.ifad.org/media/news/2004/190204_3.htm (28 Sept. 2004)
- IICA (Instituto Internacional de Cooperación para la Agricultura). 2003. La real contribución de la agricultura a la economía: Más que alimentos en la mesa. IICA. Bogota, Colombia. 110 p.
- Ilbery, B., Healey, M., Higginbottom, J. 1997. "On and off-farm business diversification by farm household in England". In: Ilbery, B., Chiotti, Q., Rickard, T. (eds.), Agricultural Restructuring and Sustainability: A Geographical Perspective, Sustainable Rural development, 135-151, New York CAB International Oxon, United Kingdom.
- INE, GTZ, PADEP, MECOVI. 2002. Estadísticas & Análisis: Revista de Estudios Económicos y Sociales 3. Jiménez, E., Gutiérrez, C. (eds.). Editorial Campo Iris SRL. La Paz, Bolivia. 156 p.
- INE (Instituto Nacional de Estadística). 2004. Datos demográficos, Censo 2001. www.ine.gov.bo (1 Nov. 2004).
- IDH (Informe de Desarrollo Humano). 2000. La globalización y el desarrollo humano en Bolivia. PNUD. La Paz, Bolivia. pp. 209-234.
- Janvry, A., Sadoulet, E. 2000. Rural poverty in Latin America Determinants and exit paths. University of California. World Bank. California, USA. p. 21-29.
- Molina, G, Jiménez, W., Pérez de Rada, E., Yañez, E., Fundación Diálogo. 1999. Pobreza y Activos en Bolivia: ¿Que Rol Juega El Capital Social? *Inter-American Development Bank. Office of the Chief Economist. Latin American Research Network. Working Paper R-356*. Whashington D.C., USA.
- Junkin, R., Donovan, J., Stoian, D., Vargas, E. 2004. Organización empresarial por pequeños productores rurales: una guía para facilitadores (Borrador). CATIE. CR. 66 p.

- Kaimowitz, D., Thiele, G., Pacheco, P. 1999. The effects of structural adjustment on deforestation and forest degradation in Lowland Bolivia. *World Development*.27(3): 505 -519.
- Kay, C.2004. Evaluación y Monitoreo de las Estrategias de Reducción de la Pobreza (ERP) en América Latina. In: Institute of Social Studies y el Proyecto comisionado por la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo. *Estudio Especial sobre Desarrollo Rural. Pobreza Rural y Estrategias de Desarrollo Rural en Bolivia*. 35-65. La Haya.
- Kiesel, C. 2000. Reducción del riesgo de desastres naturales en proyectos de desarrollo rural: Taller interinstitucional de gestión de riesgos y reducción de vulnerabilidades. www.livelihoodtechnology.org/home.asp?id=povintro4-59k (2 Sept. 2004).
- Kimchi J, Polivka B, Stevenson JS. 1991. Triangulation: Operational Definitions. *Methodology Corner. Rev. Nursing Research*. <http://members.fortunecity.es/robertexto/archivo9/triangul.htm#Cinco> (5 Nov. 2004).
- Klein, B., R. Meyer, A. Hannig, J. Burnett and M. Fiebig. 2001. Mejores Prácticas del Financiamiento Agrícola. *FAO Report*.3: 103 – 113.
- Laguna, P. 2003. ¿Capital Social o Caja de Pandora? Contestación y deformación de la acción colectiva en comunidades y Organizaciones Económicas Campesinas de cara a la mercantilización de la quinua. Departamento de Sociología Rural del Desarrollo. Universidad de Wageningen. Países Bajos. p. 27.
- López-Pinto, B., Hernández, O. 2001. Creatividad e innovaciones estratégicas en la gestión de los servicios financieros para el sector rural mexicano. *UPC*. México D.F., México. p. 69.
- Londoño, J.L. y M. Székely, 1997. “Sorpresas distributivas después de una década de reformas: América Latina en los noventa”. Banco Interamericano de Desarrollo, Oficina del Economista Jefe. http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/mcp/12389435332364839321213/207195_0040.pdf. (3 de mayo de 2005).
- Lorenzelli, M. 2003. Capital social comunitario y gerencia social." VIII Congreso Internacional del CLAD". <http://www.catie.ac.cr/econegociosagricolas/BancoMedios/Documentos%20PDF/capital%20social%20comunitario%20y%20gerencia%20social.pdf> (3 mayo de 2006).
- Lundy, M., Gottret, M.V., Cifuentes, W. Ostertag C.F., Best, R., 2003. Diseño de Estrategias para aumentar la competitividad de cadenas productivas con productores de pequeña escala: Manual de Campo. CIAT. p. 45.
- MACA, PDAR/Yungas. 2004. Informe de avance de obras prioritarias Yungas y Norte de La Paz 2004. USAID. La Paz, Bolivia. pp. 48-55.
- Magid, S. 2005. *UNLEASHING ENTREPRENEURSHIP: Mobilizing human, Financial and social capital*. IDRC, IFAD. http://www.idrc.ca/uploads/user-S/11174735561UNLEASHING_ENTREPRENEURSHIP1.doc (24 diciembre 2005).

- Mayuga, J. 2007. Understanding and Applying the Concept of Community Disaster Resilience: A Capital-based Approach. Texas A&M University, College Station. Munich, Alemania. 22-24 febrero 2007.
- MECOVI (Mejoramiento de las Encuestas y Medicion de las Condiciones de Vida). 1999. Encuesta continúa de hogares: Condiciones de vida. Fondo de Estudios del Programa MECOVI. INE. La Paz., Bolivia. pp. 22-44.
- Mejía, L.A. 2000. Aspectos Ecofisiológicos relacionados con el cultivo del cacao. En: Tecnología para el mejoramiento del sistema de producción del cacao. CORPOICA, CR, pp. 26-32.
- Mendoza, M., Giel, T. 2003. Manual de procedimientos jurídicos y tributarios para organizaciones económicas campesinas. CIOEC, La Paz y SNV. <http://www.cioecbolivia.org/libros/INDICEMANUAL.htm> (2 enero 2006).
- Mikkelsen, B. 1995. Methods for Development Work and Research: A guide for practitioners. Sage Publications, New Delhi. 296 p.
- Montes de Oca, I. 1997. Geografía y Recursos Naturales de Bolivia. Editorial La Paz. La Paz, Bolivia. 354 p.
- Montoya, R. 2001. Estado de la situación competitiva en Bolivia. Una visión desde el punto de vista impositivo. INE / Contraloría General de la Nación. La Paz. Bolivia 33 p.
- Morales, R., Galoppo, E., Jemio, L.C., Choque, M.C., Morales, N. 2000. Bolivia: Geografía y desarrollo económico. *Inter-American Development Bank..Latin American Research Network. Working Paper R-387*. Whashington D.C., USA.
- Morduch, J. 1995. Income and Consumption Smoothing, *Journal of Economic Perspectives* 9 (3): 103-114.
- Muñoz, J. 2008. Oportunidades de Mercado y Mercadeo para Productos Agroforestales de las Fincas Cacaoteras de Alto Beni, Bolivia. Anteproyecto de Tesis (M,Sc.). CATIE, Turrialba, Costa Rica p. 45.
- Muñoz, L.A. s/f. El Nuevo Rol de lo Rural: Mesa de discusión “El Nuevo Concepto de lo Rural” Seminario Internacional de Desarrollo Rural. <http://168.96.200.17/ar/libros/rjave/mesa1/munoz.rtf> (8 Sep. 2004).
- Narayan, D., Pritchett, L. 1997. Cents and Sociability: Household Income and social capital in rural Tanzania. World Bank Research Working Paper. World Bank, Washington D.C.
- North, D. 1990. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press. p. 12.
- Norton, R., Balcázar, A., Espinal, C., Forero, J., León, T. 2003. A Study of Colombia’s Agricultural and Rural Competitiveness. United Nations Food and Agriculture Organization, The World Bank, and United States Agency for International Development. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/06/15/000160016_20040615170333/Rendered/PDF/275230CO.pdf (2 diciembre de 2004).

- Ofosuhene, M. 2005. Urban Connections with rural areas in Home-Based Business: Implication for Sustainable rural development in Saskatchewan. Ph.D Thesis, University of Saskatchewan, Saskatoon, Canada. 342 p.
- OIM Organización Internacional para las Migraciones. 2001. Estudio Binacional: situación migratoria entre Costa Rica y Nicaragua. www.iom.int/documents/publications (1 Nov. 2004)
- Orozco, L.A. E. 2005. Enriquecimiento agroforestal de fincas cacaoteras con maderables valiosos en Alto Beni Bolivia. Tesis M.Sc. CATIE. Turrialba. C.R. 100 p
- Ostrom. E. 1996. Crossing the great divide: coproduction, synergy and development. World Development. <http://repositories.cdlib.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1029&context=uciaspubs/research> (14Nov 2004).
- Perret, S., Kirsten, J. 2005. Studying the local Diversity of Rural Livelihoods systems: An application of typological techniques for integrated rural development support in the eastern Cape. Department of Agricultural Economics. Extension and Rural Development, University of Pretoria. Pretoria, South Africa. p. 24-28.
- PDAR/YUNGAS. 2003. Informe de gestión. Infraestructura implementada y activación de servicios Yungas y Norte de La Paz. MACA, USAID. La Paz, Bolivia, p. 44.
- PIAF (Proyecto de investigación agroecológica y forestal- El Ceibo). 2000. Guía de especies forestales del Alto Beni. PIAF-El Ceibo. Editorial DED-Bolivia. La Paz, Bolivia, 196 p.
- PIAF (Programa de Implementaciones Agroecológicas y Forestales, El Ceibo). 2001. Sub-Programa de Aprovechamiento Forestal. Guía de especies forestales del Alto Beni. Sapecho. La Paz, Bolivia, 196 p.
- PNUD. 2004. Interculturalismo y globalización. La Bolivia posible. Informe Nacional de Desarrollo Humano 2004. PNUD. La Paz, Bolivia, 280 p.
- Polese, M. 1995. Economía urbana y regional. IICA. CR. 273 p.
- Pomareda, C. 2001. Tecnología, competitividad y desarrollo en la agricultura de Centroamérica. Proyecto FONTAGRO. BID. CR. p. 45.
- Poole, N. 2004. Perennialism and poverty reduction. DFID. United Kingdom. p. 26.
- Prins, K., Lok, R. 1999. Cambio e innovación tecnológica en tiempos de escasez, estrés y nuevas oportunidades. Semana Científica del CATIE, Turrialba, Costa Rica, 17-20 Nov. 1999.
- PROCAL. 2003. Programa de Capacitación Laboral para Jóvenes y Trabajadores en Empresas. BID, Confederación de Empresarios Privados de Bolivia. <http://www.ilo.org/public/spanish/region/ampro/cinterfor/temas/youth/exp/bol/procal/index.htm> (5 de octubre de 2005).
- Putnam, R. 1995. Bowling alone: Americas's declining social capital. Journal of Democracy. 6 (1) 65-78.

- Ramirez, E., Berdegue, J., Caro, J.C., Frigolett, D. 2001. Estrategias de Generación de Ingresos de Hogares Rurales en Zonas de Concentración de Pobreza entre 1996 y 2000. RIMISP. Santiago de Chile, Chile p. 41-46.
- Ramos, M.L. 2003. Estrategias de vida y factores socioculturales incidentes en el uso de recursos forestales y arbóreos en fincas ganaderas en Guanacaste. Tesis (Msc.). CATIE. CR 107 p.
- Reardon, T., Berdegue, J. 1999. Empleo e Ingreso Rural No Agrícola en América Latina. BID-CEPAL-FAO. Santiago de Chile, Chile. 54 p.
- Reardon. T., Berdegúé, J. 2002. The Rapid Rise of Supermarkets in Latin America: Challenges and Opportunities for Development. *Development Policy Review*, 20 (4) 385.
- Robinson, L., Siles, M., Schmid, A. 2003. El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro”. CEPAL. Sanatiago de Chile, Chile, p. 51-114.
- Rodriguez. A. 2003. Development NGOs, local learning, and social capital: the experience of CARE Bolivia in Villa Serrano. *Development practice* 14(3) 354 – 365.
- Rojas, R., Álvarez, G. 1995. Mercados financieros rurales en Bolivia. FDC, BID, COSUDE, ILDIS, GTZ. Ed. Torranzo. La Paz. Bolivia. p. 167.
- Rutherford, S. 2000. Comienza la era de los servicios microfinancieros. Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre. *Focus*. 15: 4-7
- Sánchez, J. 1999. Cacaotero por más de veinte anos. *Agroforestería en las Américas* 6 (22): 5-6.
- Satterthwaite, D. 2004. Seeking an understanding of poverty that recognizes rural-urban differences and rural-urban linkages. Human Settlements Programme, IIED.London, England. p. 22-26.
- SBPC (Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad). Programa de Apoyo al. 2001. Ministerio de Desarrollo Económico. <http://www.iadb.org/exr/doc98/pro/pbo0220.pdf> (8 Nov. 2004).
- Schejtman, A. 1998. Breves alcances sobre el empleo rural no agrícola. FAO. <http://www.rlc.fao.org/prior/desrural/particip/fao.htm>. (2 Sept. 2004).
- Scoones, I. 1998. Sustainable rural livelihoods: a framework for analysis. IDS Working Paper 72. Institute of Development Studies. www.livelihoods.org/info/guidnce_sheets_pdf/Sectio2.pdf. (12 Agosto 2004).
- Sepulveda, S., Rodriguez, A., Echeverri, R., Portilla, M. 2003. El enfoque territorial del desarrollo rural. IICA. CR. 156 p.
- SIBTA (Sistema Boliviano de Tecnología Agropecuaria). 2004. Programa Oficial del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural. <http://www.infoagro.gov.bo/sibta/sibta.htm>. (12 Nov. 2004).
- Sinclair, F.L.: Walker, DH. 1998. Acquiring qualitative Knowledge About complex Agroecosystems. Part 1. Representation as Natural Language. *Agricultural Systems* 56 (3): 342-363.

- Skeldon, R. 2002. Migración y Pobreza: relaciones ambivalentes. www.livelihoods.org/migration.htm. (12 Agosto 2004).
- Somarriba, E. 2002. Modernización de la cacaocultura orgánica del Alto Beni. Informe técnico 2002. CATIE, Turrialba, Costa Rica. 9 p.
- Somarriba, E., Stoian, D., Zelada, E. 2002. Propuesta de Proyecto Modernización de la Cacaocultura en el Alto Beni, Bolivia. Documento elaborado por el CATIE, CICAD/OEA y el Programa de Desarrollo Alternativo del Gobierno de Bolivia. Turrialba, Costa Rica, 13-16 Mayo 2002.
- Soto, F. 1998. La Nueva Institucionalidad para el Financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa. Documento de la “III Conferencia Anual del Fondo Latinoamericano de Desarrollo (FOLADE) y la Food and Agriculture Organization (FAO), San Salvador, 26 – 28 octubre 1998.
- Stoian, D., Donovan, J. 2004. [Articulación del Mundo Campesino con el Mercado: Integración de los Enfoques de Medios de Vida y Cadena Productiva](#). En: CATIE (ed.). Memorias de la Semana Científica, 14-16. CATIE, Turrialba, CR.
- Sucre, L. 2002. Construcción de Empresas Indígenas y Promoción de Productos. www.forest-trends.org/whoweare/pdf/vancouver2002/Levi_Sucre_esp. (2 Nov. 2004).
- Terry, D. 2004. Remesas, la tercera economía de América Latina. BID-Fondo de Inversión Multilateral. <http://www.fundacionporvenir.com/boletines/18/05.html>. (4 Sept. 2004).
- Vega, M. 2005. Planificación Agroforestal Participativa para el enriquecimiento de fincas cacaoteras orgánicas con especies lenosas perennes útiles en Alto Beni, Bolivia. Tesis Mag. Sc. Turrialba, Costa Rica.
- VIPFE (Viceministerio de Inversión Pública y Financiamiento Externo). 2004. Balance de la inversión pública en Bolivia. Informe de estudio de 1992 al 2002. Bolivia. VIPFE. La Paz, Bolivia. 165 p.
- Walters, B., Sabogal, C., Snook, K., Almeida, E. 2005. “Constraints and Opportunities for Better Silvicultural Practice in Tropical Forestry: An Inter-disciplinary Approach”, *Forest Ecology and Management*, 209(1): 3-18.
- Welwita, A., Okpala, D. 2004. Promoviendo vínculos positivos entre lo rural y lo urbano para el desarrollo sostenible. UN-HABITAT. http://www.unhabitat.org/detalhe.asp?id_secao=9&id_pub=751&id_idioma=2 &tx_tbusca= (8 Sept. 2004).
- WBCSD (World Business Council for Sustainable Development). 2004. Finding capital for sustainable livelihoods: a finance guide for business managers. Council Project: Sustainable Livelihoods, WBCSD. Ginebra, Suiza, 68 p.
- Woolcock, M. 1999. Managing Risk, Shocks, and Opportunity in Developing Economies: The role of social capital. In: Gustav Ranis (ed.) *Dimensions of Development* New Haven, CT: Yale Center for international and Area studies. 197 – 212. Washington D.C, USA.

World Bank. 2000. Sustainable Rural Development Information System. <http://srdis.ciesin.org>. (22 Oct. 2004).

World Bank, 2004. Estimates from various sources including census reports, the United Nations Statistics Division's Population and Vital Statistics Report, country statistical offices, and Demographic and Health Surveys from national sources and Macro International. http://topics.developmentgateway.org/poverty/rc/Browse_Content.do. (5 Nov. 2004).

World Economic Forum. 2005. Growth Competitiveness Index rankings 2005 and 2004 comparisons. Global Competitiveness Programme and Report. <http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Growth+Competitiveness+Index+rankings+2005+and+2004+comparisons> (10 de Octubre de 2005).

9. ANEXOS

9.1 Anexo 1

CUANTIFICACIÓN DE CAPITAL TOTAL DE EMPRENDEDORES

Características de la cuantificación

La cuantificación se basa en ciertos parámetros de categorización que se presentan a continuación:

a) Capital Natural: En este caso se coloca una puntuación de 3 a los individuos que cuentan con un nivel de hectáreas superior a 18, 2 si las hectáreas son mayores a 9 y menores a 18 y 1 si se posee menos de 9 hectáreas.

En el caso del recurso natural agua, para la cuantificación se debe tener en cuenta dos valores 1 si se tiene acceso al elemento y cero si no se cuenta con acceso al mismo.

b) Capital Financiero: Se categoriza con un indicador de 3 aquellos emprendedores con un ingreso mayor a Bs. 14000 al año, 2 a los que ganan entre Bs. 9000 y Bs. 13999 y 1 a los que perciben un ingreso menor a Bs. 9000 al año.

En cuanto a las remesas, para su categorización se da una puntuación de 1 si reciben algún tipo de remesa y cero en caso contrario.

La variable financiera se mide en base a las condición del sector en cuanto conocimiento de las instituciones de crédito, su capacidad de ahorro y su nivel de deuda; la segunda variable es la percepción de las instituciones de crédito en cuanto a su accesibilidad a los préstamos, la misma se categoriza en base a dos valores 1 si se usa a las entidades financieras y cero si no se hace uso de estas entidades, la capacidad de generar ahorro y las deudas que el individuo tenga se trabajan en base a el mismo sistema; la confianza en el sistema y las entidades financieras se mide a través de la variable ¿a quien recurriría en caso de precisar fondos? , en este caso el mismo se categoriza 1 si recurre a las entidades financieras y cero si no lo hace.

c) Capital Físico: En general el capital de este sector se mide a través de los equipos utilizados para realizar la actividad productiva, el estado de este equipo, y pertenencia del activo. El tipo de

activo fijo se cataloga con 0 si es un capital físico básico formado por picotas, palas, machetes, etc, y 1 si es un capital de mayor tecnificación como motosierras o desyerbadoras, el estado equipo se categoriza con una puntuación de 0 en caso de estar en malas condiciones, 1 en caso de ser regular, 2 en caso de estar en muy buenas condiciones, la pertenecía toma en cuenta dos valores 0 si el equipo es de pertenecía compartida y 1 si es de pertenecía exclusiva del entrevistado.

d) Capital Social: En este caso el capital social puede ser medido mediante la organización a la que el mismo pertenece, los fines de esta organización, número de miembros que participan en la organización, grado de participación en la organización. la participación en una organización se mide mediante dos valores en caso de pertenecer a una se da un valor de 1 y si no pertenece a ningún tipo de organización se da un valor de 0, el cuanto al tipo de organización se cataloga con una mayor ponderación a las instituciones que tienen como meta el comercio pues eso permite medir un mayor capital social que permitirá un mayor desarrollo y bienestar, la participación de miembros de familia también se considera con un ponderación mayor mientras mas miembros de la familia sean parte de algún tipo de estructura.

e) Capital Humano: Los dos principales indicadores de este tipo de capital son la educación, ya sea medida por los años de estudio, la capacitación recibida o la experiencia acumulada en la realización de cierta actividad y la salud medida por el estado de salud general del individuo.

El bienestar económico y las posibilidades de desarrollo están relacionadas de manera directa con el nivel de capital humano que alcanzan las personas, es este caso en particular el capital humano se mide mediante: educación del emprendedor, educación de la conyugue, y capacitación recibida (donde también se toma en cuenta habilidades especiales). La categorización toma en cuenta tres categorías 1 si la instrucción es nivel primaria, 2 si la instrucción es nivel secundaria y 0 si no esta instruido o la escolarización es no escolarizada; en cuanto a la capacitación se cataloga con 1 si recibió algún tipo de capacitación y 0 en otro caso.

La salud se mide en función de los kilómetros que debe recorrer para acceder a los servicios de atención en salud, según el concepto de “acceso a servicios de salud” del PNUD, 1997 en su Informe de Desarrollo Humano. El cual indica *“es el porcentaje de la población que puede recabar servicios locales de salud, en un tiempo máximo de una hora de marcha a pie o de desplazamiento en medios de transporte locales”*. Este principio de accesibilidad tiene que ver

con la distribución y la localización de los establecimientos de salud, supone la existencia de una oferta oportuna y sistemática de los servicios adecuados a la cantidad y a las características de las necesidades de la población, y a la naturaleza de las necesidades de la población en materia de salud.

**CUADRO RESUMEN DE LA CUANTIFICACIÓN DE LA CANTIDAD DE CAPITAL
POR PRODUCTOR EMPRENDEDOR**

Nombre	valor capital Natural	Valor capital financiero	Valor capital físico	Valor capital social	Valor capital humano	Total dotación capital
Francisco Castillo	1	4	7	4	5	21
Marcial Choque	2	4	6	4	4	20
Florencio Poma	1	4	6	4	5	20
Vicente Mamani	1	3	6	4	5	19
Florentino Ala	2	4	6	3	4	19
Alejandro Agramont	1	3	6	3	5	18
Rodolfo Espinosa	1	3	7	3	4	18
Gregorio Mendoza	1	4	6	3	4	18
Rosmeri Ali	2	3	6	3	4	18
Toribio Alborta	2	3	5	3	4	17
Zenon Villca	2	3	5	4	3	17
Placido Marquez	2	4	5	3	3	17
Eliás Core	1	3	6	3	4	17
Francisco Quispe	1	3	6	3	4	17
María Alondra	1	3	6	3	4	17
Oscar Laurel	1	3	7	3	3	17
Jacinto Choque	2	2	4	3	5	16
Isidro Averaca	2	3	5	4	2	16
Leonardo Jahuirá	2	3	5	3	3	16
Oscar Ayca	1	3	6	3	3	16
Abraham Cuba	3	3	4	3	3	16
Willy Alborta	2	3	5	3	3	16
Lisandro Gomez	3	3	3	3	4	16
Francisco Quisbert	2	4	4	3	3	16
Emeterio Zarate	2	3	5	3	3	16
Sabino Vargas	2	2	5	3	4	16
Pascual Mamani	2	2	4	3	5	16
Pio Seje	2	3	5	3	3	16
Lino Chino	2	3	5	3	3	16
Eduardo Mamani	1	3	4	3	5	16
Angelica Poma	2	4	4	3	3	16

Pedro Alborta	2	1	5	3	4	15
Fabian Mamani	2	3	5	3	2	15
Marcelino Coaquira	2	3	4	3	3	15
Felix Condori	2	4	3	3	3	15
Daniel Sajama	3	3	3	3	3	15
Esteban Cuevas	1	3	5	3	3	15
Ramiro Quisbert	1	2	5	3	4	15
Julio Garnica	2	3	4	3	3	15
Alberto Apaza	3	3	3	3	3	15
Vladimir Mendieta	2	3	3	3	4	15
Antonio Herrera	2	3	3	3	4	15
Pedro Emiliano Suca	2	2	5	2	4	15
Edwin Apaza	2	2	5	3	3	15
Fortunato Tococare	2	3	4	2	4	15
Abraham Barra	2	3	3	3	3	14
Macedonio Nuñez	3	3	2	3	3	14
Pascual Larico	2	3	3	3	3	14
Sabino Torres	3	2	3	2	4	14
Eusebio Flores	2	3	4	3	2	14
Zacarias Mamani	1	3	5	3	2	14
Edwin Arias	2	2	4	2	3	13
Eddy Castro	2	3	3	2	3	13
Luisa Mamani	3	3	1	2	4	13
Modesto Vicente Mark	3	2	2	2	4	13
José Quispe	2	3	3	2	3	13
Vacilio Sánchez	3	3	1	2	4	13
Facundo Calle	2	2	3	3	3	13
Felipe Fernandez	2	2	4	2	3	13
German Choque	3	2	3	3	2	13
Maximo Huayhua Lipa	2	3	3	2	3	13
Aparicio Aliaga	3	2	2	2	3	12
Norberto Lazarte	2	2	3	2	3	12
Basilio Mamani	2	1	3	2	3	11

9.2 Anexo 2

GUÍA DE ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA A NIVEL DE HOGAR

1. INTRODUCCIÓN

- a. Presentación investigador y la institución
- b. Porque estamos aquí
- c. Que información requerimos y como pienso obtenerla

2. INFORMACIÓN GENERAL

- a. Capital natural
 - ii. ¿Que cultiva? ¿Hace cuanto?
 - iii. ¿Cuanta tierra tiene? ¿Cuánta tierra es trabajada?
 - iv. ¿Plagas?
 - v. ¿Es dueño de la tierra? ¿Tiene títulos?
- b. Capital humano
 - i. Quienes aportan económicamente en el hogar
 - ii. Edades de los miembros del hogar
 - iii. Nivel de educación formal: (productor).De los hijos / esposa.
 - iv. Comentarios
- c. Capital social
 - i. ¿Existen organizaciones en su comunidad? No, porque?
 - ii. ¿Si, con que fines? ¿Usted participa? ¿Cuantos miembros de su hogar participan?
 - iii. ¿Cual es la más importante? Porque? Ventajas y desventajas de parte de organizaciones
 - i. Apoyo técnico. Financiero. Social. Empresarial.
 - iv. Como ingreso y cuando.
 - v. Cuanto tiempo le dedica a cada una
 - vi. ¿Esta conforme con el trabajo de la organización? Todos pueden ingresar (restricciones cuales y porque razón)
 - vii. ¿Tiene socios comerciales?
- d. Capital financiero
 - i. ¿Usa bancos? ¿Para que y donde?

- ii. ¿Tiene ahorros (monto?) deudas (monto?) u otros?
 - iii. ¿Le envían dinero de otro lugar a usted o usted envía a alguien fuera hogar?
 - iv. ¿Cuándo gasta más? ¿Porque? ¿En que gasta más?
¿Que cree puede mejorar su situación económica? ¿En que tiempo?
¿Tiene ingresos fuera de finca?
- e. Capital físico
- i. Centros de salud
 - i. Atención. Distancia desde su casa.
 - ii. ¿Tiene acceso servicios públicos? agua, luz, teléfono, cocina, que otros electrodomésticos?
 - i. ¿Con que herramientas trabaja? ¿Son suyas? ¿Cuál es el estado de las mismas?
 - ii. Transporte (propio, público, privado).
 - iii. Caminos (estado actual y hace 5 años)
 - iv. ¿Qué insumos necesita? ¿Dónde los consigue?
 - v. Distancia a los mercados donde vende: ¿Cuál es el más lejano? (si son más de uno)
- f. Estrategias de vida
- i. Cinco principales fuentes de ingreso (Priorizar)
 - ii. ¿Cuándo se realiza el ingreso (por mes)?
 - iii. ¿Cuándo se realiza el gasto (al mes o al año)? ¿En que?
 - iv. Productos que vende. Precios.
 - v. ¿Donde compra insumos para su producción?
 - vi. ¿Usa jornaleros? ¿Cuánto les paga por día?
 - vii. Sistemas o modalidades de pago en la venta de productos: contado o crédito
 - viii. ¿Que hace cuando necesita dinero urgente?
- g. Contexto de vulnerabilidad
- i. Choques
 - i. Afecta el clima su producción
 - ii. ¿Ha sido atacada por plagas? ¿Cuáles?
 - iii. ¿Cambios en precios? ¿Cuándo?

- iv. Leyes que lo afectan negativamente. ¿Conoce alguna? ¿Alguna positiva?
 - v. ¿Conflictos sociales le afectan? ¿Los bloqueos, robos, otros?
 - vi. ¿Qué proporción de de las necesidades alimenticias del hogar las satisface tu producción? ¿Que necesitas comprar?
- ii. Estacionalidad
- i. Cuanto produce cada año? ¿Cuanto varia esa producción cada año? ¿Sabe porque varía?
 - ii. ¿Qué es lo que más afecta su venta durante el año? ¿Empleo de jornaleros? ¿Precios bajos? ¿Compra insumos? Otro
- h. Entorno institucional
- i. Las reglas para vender son claras. Impuestos o concertadas.
- 2 COMENTARIOS ADICIONALES Y CONCLUSIÓN e invitación a taller en fecha futura (agradecimientos)

Fecha:	Horario:
Ayudante:	
Tipo de transporte para llegar:	

9.3 Anexo 3

GUÍA DE ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA A NIVEL DE INFORMANTE CLAVE

1. INTRODUCCION

- a. Presentación investigador y la institución
- b. Porque estamos aquí
- c. Que información requerimos y como pienso obtenerla

2. DESARROLLO

- a. Necesidades de desarrollo y principales problemas de la zona
 - i. Empleo (dentro y fuera de finca, además de mano de obra del hogar)
 - ii. Corrupción
 - iii. Falta y/o existen políticas de apoyo a la zona o sector
 - iv. Acceso a crédito (banca u otros). Como es la forma de pago
 - v. Continuidad proyectos
 - vi. Desconocimiento de leyes
 - vii. Falta de continuidad de proyectos de desarrollo
 - viii. Apoyo público y privado.
 - ix. Educación
 - x. Servicios de salud
- b. Servicios y oportunidades comerciales
 - i. Servicios básicos (radio, TV, teléfono, otros)
 - ii. Acceso a internet/información
 - iii. Disyuntivas
 - iv. Infraestructura (almacenamiento, caminos o puentes)
 - v. Servicios profesionales
 - vi. Reglas de juego de compra y venta
 - vii. Acceso a compra de insumos
- c. Posibles soluciones problemas
 - i. Mercados
 - Formas de venta (directo consumidor, intermediario, otro)
 - ii. Empresas
 - iii. Estado (Gov.)
- d. Organizaciones destacadas

- i. Transparentes
 - ii. Originadas en la zona
 - iii. Experiencia
 - iv. Resultados (logros)
- e. Personas destacadas y análisis de criterios: Capital humano, Espíritu empresarial, Riesgos, Capital físico, Vínculos. ¿Que le parecen los criterios de selección? IR A HOJA ESPECIAL SOBRE CRITERIOS DE SELECCIÓN
- f. Algunos informantes clave que pueda mencionar
3. COMENTARIOS ADICIONALES Y CONCLUSIÓN e invitación a taller en fecha futura y agradecimientos.

Fecha:	Horario:
Ayudante:	
Latitud:	
Longitud:	
Tipo de transporte para llegar:	
Fotografías:	
Gastos incurridos: Comida	Alojamiento Otros

9.4 Anexo 4

RESUMEN CRITERIOS DE SE

Cumplimiento de criterios para ser emprendedor

1 = Experimentación

2 = Inclinación a riesgos

3 = Vinculación

4 = Cumplidor

5 = Proactivo

6 = Dedicación

Entrevistas a nivel de hogar		Criterios						Comunidad
No.	Nombre	1	2	3	4	5	6	
1	German Trujillo	0	0	1	1	0	1	Sapecho
2	Felipe Cancari	0	0	1	1	0	1	Sapecho
3	Maria Alondra	1	1	1	1	1	1	Sapecho
4	Hernan Arias	1	1	0	0	0	1	Palos Blancos
5	Luis Osorio	1	0	0	1	1	0	Palos Blancos
6	Elias Core	1	1	1	1	1	1	San Miguel de Huachi
7	Angelino Salazar	0	0	1	1	0	1	San Miguel de Huachi
8	Juan Carlos Condori	0	1	1	0	0	0	Berlín
9	Lorenzo Calle	0	0	1	1	0	0	Agua Dulce
10	José Quispe	1	1	1	1	1	1	Tucupi
11	Javier Flores	0	1	0	0	1	1	Santa Rosa
12	Vladimir Mendieta	1	1	1	1	1	1	Palos Blancos
13	Celso Carari	1	1	1	0	0	0	Km. 73
14	Daniel Mamani	0	0	1	0	1	0	Inicua
15	Juana Coaquira	0	0	1	1	1	0	Sararia
16	Vacilio Sánchez	1	1	1	1	1	1	Mercedes
17	Miguel Huanca	0	0	1	0	0	1	Piquendo
18	Francisco Quisbert	1	1	1	1	1	1	Piquendo

19	Eleuterio Cruz	0	0	1	1	0	1	Porvenir
20	Eddy Castro	1	1	1	1	0	1	Porvenir
21	Marcial Choque	1	1	1	1	1	1	San Antonio
22	Florencio Poma	1	1	1	1	1	0	Porvenir
23	Nazario Cruz	1	0	1	0	0	1	San Antonio
24	Zenón Vilca	1	1	1	1	1	1	Porvenir
25	Zacarías Mamani	1	1	1	1	1	1	San Antonio
26	Máximo Bustamante	1	0	0	1	0	1	San Antonio
27	Alberto Apaza	1	1	1	1	1	1	Mototoy
28	Max Carvajal	0	1	0	1	1	0	Cocochi
29	Juan Mamani	1	1	0	0	1	0	Cocochi
30	Justo Cruz	1	1	0	0	0	0	Simay
31	Oscar Ayca	1	1	1	1	1	1	Mototoy
32	German Choque	1	1	1	1	0	0	Mototoy
33	Agustín Hilario	0	0	1	0	1	1	Oro Verde
34	Félix Condori	1	0	0	0	0	1	San Juan Suapi
35	Gregorio Mendoza	1	1	1	1	1	1	Covendo
36	Sabino Torrez	1	1	1	1	1	1	Alto Remolino
37	Felipe Fernández	1	1	1	1	1	1	Alto Remolino
38	Severo Cahuana	1	0	0	1	0	0	Villazón
39	Seferino Sandoval	0	1	1	0	0	1	Litoral
40	Marcelino Tapia	0	0	1	0	1	0	Litoral
41	Raúl Calle	0	1	0	0	0	1	Litoral
42	Antonio Herrera	1	1	1	0	0	1	Santo Domingo
43	Abraham Barra	1	1	1	1	1	0	Suapi Norte
44	Macedonio Nuñez	1	1	1	0	1	0	Los Tigres
45	Francisco Castillo	1	1	1	0	1	0	Santa Rosa
46	Alejandro Agramont	1	1	1	1	0	0	Santa Rosa
47	Marcelino Coaquira	1	1	1	1	1	1	Km 73 (El Palmar)
48	Isidro Averaca	1	1	1	0	0	1	Colonia Esperanza
49	Jacinto Choque	1	1	1	1	0	0	Palos Blancos
50	Rodolfo Espinosa	1	1	1	0	1	0	Palos Blancos
51	Sabino Vargas	1	1	1	0	1	1	Palos Blancos
52	Toribio Alborta	1	1	1	1	1	1	Villa Prado
53	Vicente Mamani	1	1	1	1	1	0	San Juan Suapi
54	Fabian Mamani	1	1	1	1	1	0	San Juan Suapi
55	Felix Condori	1	1	1	0	1	0	San Juan Suapi
56	Willy Alborta	1	1	1	1	0	1	Troncal Santa Fe
57	Eusebio Flores	1	1	1	0	0	1	Santo Domingo
58	Pedro Alborta	1	1	1	1	1	1	Villa Prado
59	Lisandro Gomez	1	1	1	0	0	1	Sararia
60	Rosmeri Alí	1	1	1	1	1	1	Colonia Nuevo Amanecer
61	Eduardo Mamani	1	1	1	1	0	0	Troncal Sararia
62	Daniel Sajama	1	1	1	0	0	1	Litoral
63	Pascual Mamani	1	1	1	0	1	0	Litoral
64	Leonardo Jahuirá	1	1	1	1	1	0	Litoral
65	Florentino Ala	1	1	1	1	0	1	Litoral
66	Placido Marquez	1	1	1	1	1	1	Litoral

67	Aparicio Aliaga	1	1	1	1	1	1	Colonia Villa Camacho
68	Luisa Mamani	1	1	1	0	0	1	Kung Fu
69	Modesto Vicente Marka	1	1	1	0	1	0	Kung Fu
70	Julio Garnica	1	1	1	0	1	1	Kung Fu
71	Esteban Cuevas	1	1	1	0	1	0	Kung Fu
72	Basilio Mamani	1	1	1	1	0	0	Covendo
73	Maximo Huayhua Lipa	1	1	1	1	0	0	Popoy
74	Pio Seje	1	1	1	0	0	1	Tucupi
75	Edwin Arias	1	1	1	1	0	0	Tucupi
76	Pedro Emiliano Suca	1	1	1	0	0	1	Tucupi
77	Oscar Laurel	1	1	1	0	1	0	Alto Remolino
78	Facundo Calle	1	1	1	0	0	1	Alto Remolino
79	Lino Chino	1	1	1	0	1	0	Alto Remolino
80	Norberto Lazarte	1	1	1	0	1	0	Alto Remolino
81	Ramiro Quisbert	1	1	1	0	1	1	Pullucani
82	Emeterio Zarate	1	1	1	0	0	1	Pullucani
83	Angelica Poma	1	1	1	0	0	1	Pullucani
84	Fortunato Tococare	1	1	1	0	1	0	Pullucani
85	Pascual Larico	1	1	1	0	1	0	Remolino
86	Francisco Quispe	1	1	1	0	0	1	Remolino
87	Abraham Cuba	1	1	1	0	0	1	Cocochi
88	Edwin Apaza	1	1	1	1	1	0	Mototoy
89	Jesús Tapia	0	0	1	0	1	1	Los Tigres
90	Pablo Abelino	0	1	0	0	1	1	El Palmar
91	Jose Montes	0	0	0	1	1	0	Santa Rosa
92	Daniel Godoy	1	1	0	0	0	1	Villazón
93	German Kari	1	0	0	1	1	0	Villazón
94	Lidia Condori	0	0	1	1	1	0	Sapecho
95	Domingo Quetehuari	1	0	0	1	1	0	Sararia
96	Bernardo Cato	0	1	0	1	0	0	Sararia
97	Venancio Alborta	1	0	0	1	0	1	Villa Prado
98	Crispo Mamani	1	1	0	0	0	1	San Juan Suapi
99	Felix Mollo	0	0	1	1	0	0	Sajama
100	Domingo Vani	0	0	0	1	1	0	Covendo
101	Jose Tayo	1	0	0	1	0	0	Simay
102	Estanislao Quispe	0	1	0	1	1	0	Flor de Mayo
103	Vicenta Quispe	0	0	1	1	1	0	Agua Clara
104	Eugenio Ortega	0	1	1	0	0	1	Flor de Mayo
105	Martin Maita	1	0	0	0	0	1	San Miguel de Huachi
106	Santos Chura	1	0	1	0	1	0	Puerto Carmen
107	Andres Pizarro	0	1	0	0	0	1	Puerto Carmen
108	Serapio Perca	1	0	0	1	1	1	San Miguel de Huachi
109	Roberto Combata	1	1	0	0	1	1	Agua dulce
110	Javier Acno	1	1	0	0	0	1	Sarari
111	Emilio Limachi	0	0	1	0	1	1	San Juan Suapi
112	Fidel Choque	0	1	0	0	0	1	3 de Mayo
113	Sebastian Oscori	0	1	1	0	0	1	3 de Mayo
114	Lorenzo Corani	0	1	1	0	0	1	Porvenir

115	Zenoz Arista	0	1	1	0	0	0	Sapecho
116	Jimmy Castillo	1	0	0	1	1	0	Brecha T
117	Lorenzo Tobias	0	1	0	1	1	0	Brecha B
118	Juan Tomas Luca	0	1	1	0	0	1	Brecha A
119	Mario Marupa	1	0	1	1	1	0	Brecha H
120	Emilio Roca	1	0	0	1	0	1	Oro Verde
121	Loenardo Sanchez	1	1	0	1	1	0	Oro Verde
122	Mateo Mamani	0	1	1	0	0	0	Chamaleo
123	Elvis Pinto	1	1	0	0	1	0	San Luis
124	Ciro Flores	1	1	0	0	1	0	Brecha T
125	Lucano Arias	1	1	0	0	0	0	Km 52
126	Marcelino Camargo	0	0	1	1	0	0	Covendo

9.5 Anexo 5

INFORMANTES CLAVE			
No.	Nombre	Estatus	Zona
1	Jésus Quispe Guitierrez	Técnico	Sapecho
2	Willy Alborta	Promotor	Troncal Santa Fe
3	Macedonio Nuñez	Productor	Los Tigres
4	Felipe Cancari	CEIBO	Sapecho
5	German Trujillo	CEIBO	Sapecho
6	Julio Garnica	Productor	Tucupi
7	Jose Quispe	Promotor	Tucupi
8	Elias Core	Productor	San Miguel de Huachi
9	Windson July	Técnico	Sapecho
10	Freddy Aguirre	Técnico	Sapecho
11	Vladimir Mendieta	Técnico	Palos Blancos
12	Ernesto Huanca	Técnico	Sapecho
13	Justino Mamani	Técnico	Palos Blancos
14	Celso Carari	Promotor	Km 73
15	Daniel Mamani	Promotor	Berlin
16	Juana Coaquira	Promotor	Sararia
17	Vacilio Sanchez	Productor	Piquendo
18	Miguel Huanca	Productor	Piquendo
19	Abelio Conde	Productor	Piquendo
20	Francisco Quisbert	Productor	Piquendo
21	Ruth Mamani	Productor	Piquendo
22	Filomena Mendizabal	Productor	Piquendo
23	Eleuterio Cruz	Productor	Porvenir
24	Eddy Castro	Promotor	Porvenir
25	Marcial Choque	Productor	Porvenir

26	Corcino Perez	Productor	Porvenir
27	Pedro Usnayo	Productor	Porvenir
28	Florencio Poma	Productor	Porvenir
29	Maximo Pabo	Productor	Porvenir
30	Nazario Cruz	Productor	Porvenir
31	Zenon Vilca	Productor	Porvenir
32	Zacarias Mamani	Promotor	San Antonio
33	Julio Gonzales	Productor	San Antonio
34	Julio Soto	Productor	San Antonio
35	Nelvin Soto	Productor	San Antonio
36	Max Carvajal	Productor	San Antonio
37	Juan Mamani	Productor	San Antonio
38	Justo Cruz	Productor	San Antonio
39	Oscar Ayca	Productor	Mototoy
40	Alberto Apasa	Productor	Mototoy
41	German Choque	Productor	Cocochi
42	Abraham Cuba	Productor	Cocochi
43	Seledenio Camacho	Productor	Cocochi
44	Abraham Cuba	Promotor	Cocochi
45	Bonifacio Vilca	Productor	Cocochi
46	Benjamin Apaza	Productor	Cocochi
47	Faustino Choconi	Productor	Puerto Carmen
48	Francisco Cordoba	Productor	Puerto Carmen
49	Sabino Torrez	Promotor	Alto Remolino
50	Felipe Fernandez	Productor	Alto Remolino
Técnicos, tesisistas, comerciantes e intermediarios:			
1	Luisa Trujillo	Coordinadora Proyecto	Sapecho
2	Ernesto Huanca	Técnico	Sapecho
3	Widson July	Técnico	Sapecho
4	José Aguirre	Técnico	Sapecho
5	4 Tesisistas Licenciatura	Tesisistas UMSA	Sapecho y La Paz
6	2 Tesisistas Proyecto GLEAM	Tesisistas GLEAM	Sapecho
7	3 comerciantes Palos Blancos		
8	2 comerciantes Km 73		
9	5 intermediarios (2 choferes, 1 ayudante, 2 propietarios)		
Nota: comerciantes e intermediarios pidieron no usar sus nombre o no dieron nombres y pidieron no ser ubicados en la zona donde se hizo la entrevista			

9.6 Anexo 6

Entrevistas a nivel de hogar		
No.	Nombre	Comunidad
1	German Trujillo	Sapecho
2	Felipe Cancari	Sapecho
3	Maria Alondra	Sapecho
4	Hernan Arias	Palos Blancos
5	Luis Osorio	Palos Blancos
6	Elias Core	San Miguel de Huachi
7	Angelino Salazar	San Miguel de Huachi
8	Juan Carlos Condori	Berlín
9	Lorenzo Calle	Agua Dulce
10	José Quispe	Tucupi
11	Javier Flores	Santa Rosa
12	Vladimir Mendieta	Palos Blancos
13	Celso Carari	Km. 73
14	Daniel Mamani	Inicua
15	Juana Coaquira	Sararia
16	Vacilio Sánchez	Mercedes
17	Miguel Huanca	Piquendo
18	Francisco Quisbert	Piquendo
19	Eleuterio Cruz	Porvenir
20	Eddy Castro	Porvenir
21	Marcial Choque	San Antonio
22	Florencio Poma	Porvenir
23	Nazario Cruz	San Antonio
24	Zenón Vilca	Porvenir
25	Zacarías Mamani	San Antonio
26	Máximo Bustamante	San Antonio
27	Alberto Apaza	Mototoy
28	Max Carvajal	Cocochi
29	Juan Mamani	Cocochi
30	Justo Cruz	Simay
31	Oscar Ayca	Mototoy
32	German Choque	Mototoy
33	Agustín Hilario	Oro Verde
34	Félix Condori	San Juan Suapi
35	Gregorio Mendoza	Covendo
36	Sabino Torrez	Alto Remolino
37	Felipe Fernández	Alto Remolino
38	Severo Cahuana	Villazón
39	Seferino Sandoval	Litoral
40	Marcelino Tapia	Litoral
41	Raúl Calle	Litoral
42	Antonio Herrera	Santo Domingo
43	Abraham Barra	Suapi Norte

44	Macedonio Nuñez	Los Tigres
45	Francisco Castillo	Santa Rosa
46	Alejandro Agramont	Santa Rosa
47	Marcelino Coaquira	Km 73 (El Palmar)
48	Isidro Averaca	Colonia Esperanza
49	Jacinto Choque	Palos Blancos
50	Rodolfo Espinosa	Palos Blancos
51	Sabino Vargas	Palos Blancos
52	Toribio Alborta	Villa Prado
53	Vicente Mamani	San Juan Suapi
54	Fabian Mamani	San Juan Suapi
55	Felix Condori	San Juan Suapi
56	Willy Alborta	Troncal Santa Fe
57	Eusebio Flores	Santo Domingo
58	Pedro Alborta	Villa Prado
59	Lisandro Gomez	Sararia
60	Rosmeri Alí	Colonia Nuevo Amanecer
61	Eduardo Mamani	Troncal Sararia
62	Daniel Sajama	Litoral
63	Pascual Mamani	Litoral
64	Leonardo Jahuirra	Litoral
65	Florentino Ala	Litoral
66	Placido Marquez	Litoral
67	Aparicio Aliaga	Colonia Villa Camacho
68	Luisa Mamani	Kung Fu
69	Modesto Vicente Marka	Kung Fu
70	Julio Garnica	Kung Fu
71	Esteban Cuevas	Kung Fu
72	Basilio Mamani	Covendo
73	Maximo Huayhua Lipa	Popoy
74	Pio Seje	Tucupi
75	Edwin Arias	Tucupi
76	Pedro Emiliano Suca	Tucupi
77	Oscar Laurel	Alto Remolino
78	Facundo Calle	Alto Remolino
79	Lino Chino	Alto Remolino
80	Norberto Lazarte	Alto Remolino
81	Ramiro Quisbert	Pullucani
82	Emeterio Zarate	Pullucani
83	Angelica Poma	Pullucani
84	Fortunato Tococare	Pullucani
85	Pascual Larico	Remolino
86	Francisco Quispe	Remolino
87	Abraham Cuba	Cocochi
88	Edwin Apaza	Mototoy
89	Jesús Tapia	Los Tigres
90	Pablo Abelino	El Palmar
91	Jose Montes	Santa Rosa

92	Daniel Godoy	Villazón
93	German Kari	Villazón
94	Lidia Condori	Sapecho
95	Domingo Quetehuari	Sararia
96	Bernardo Cato	Sararia
97	Venancio Alborta	Villa Prado
98	Crispo Mamani	San Juan Suapi
99	Felix Mollo	Sajama
100	Domingo Vani	Covendo
101	Jose Tayo	Simay
102	Estanislao Quispe	Flor de Mayo
103	Vicenta Quispe	Agua Clara
104	Eugenio Ortega	Flor de Mayo
105	Martin Maita	San Miguel de Huachi
106	Santos Chura	Puerto Carmen
107	Andres Pizarro	Puerto Carmen
108	Serapio Perca	San Miguel de Huachi
109	Roberto Combata	Agua dulce
110	Javier Acno	Sarari
111	Emilio Limachi	San Juan Suapi
112	Fidel Choque	3 de Mayo
113	Sebastian Oscori	3 de Mayo
114	Lorenzo Corani	Porvenir
115	Zenoz Arista	Sapecho
116	Jimmy Castillo	Brecha T
117	Lorenzo Tobias	Brecha B
118	Juan Tomas Luca	Brecha A
119	Mario Marupa	Brecha H
120	Emilio Roca	Oro Verde
121	Loenardo Sanchez	Oro Verde
122	Mateo Mamani	Chamaleo
123	Elvis Pinto	San Luis
124	Ciro Flores	Brecha T
125	Lucano Arias	Km 52
126	Marcelino Camargo	Covendo

9.7 Anexo 7

PRODUCTORES SELECCIONADOS COMO EMPRENDEDORES

Nombre	Área	Comunidad
Antonio Herrera	1	Santo Domingo
Abraham Barra	1	Suapi Norte
Macedonio Nuñez	1	Los Tigres
Francisco Castillo	1	Santa Rosa
Alejandro Agramont	1	Santa Rosa
Marcelino Coaquira	1	Km 73
Isidro Averaca	1	Colonia Esperanza
María Alondra	2	Sapecho
Vladimir Mendieta	2	Palos Blancos
Jacinto Choque	2	Palos Blancos
Rodolfo Espinosa	2	Palos Blancos
Sabino Vargas	2	Palos Blancos
Toribio Alborta	3	Villa Prado
Vicente Mamani	3	San Juan Suapi
Fabian Mamani	3	San Juan Suapi
Felix Condori	3	San Juan Suapi
Willy Alborta	3	Troncal Santa Fe
Eusebio Flores	3	Santo Domingo
Pedro Alborta	3	Villa Prado
Lisandro Gomez	3	Sararia
Rosmeri Alí	3	Colonia Nuevo Amane
Eduardo Mamani	3	Troncal Sararia
Marcial Choque	4	San Antonio
Zacarias Mamani	4	San Antonio
Francisco Quisbert	4	Apostol Santiago
Eddy Castro	4	Porvenir
Zenon Villca	4	Porvenir
Florencio Poma	4	Porvenir
Daniel Sajama	4	Litoral
Pascual Mamani	4	Litoral
Leonardo Jahuirra	4	Litoral
Florentino Ala	4	Litoral
Placido Marquez	4	Litoral
Aparicio Aliaga	4	Colonia Villa Camacho
Vacilio Sánchez	4	Fortaleza
Gregorio Mendoza	6	Simay
Elias Core	6	San Miguel de Huachi
Luisa Mamani	6	Kung Fu

Modesto Vicente Marka	6	Kung Fu
Julio Garnica	6	Kung Fu
Esteban Cuevas	6	Kung Fu
Basilio Mamani	6	Covendo
Maximo Huayhua Lipa	6	Popoy
Pio Seje	6	Tucupi
Edwin Arias	6	Tucupi
Pedro Emiliano Suca	6	Tucupi
José Quispe	6	Tucupi
Ramiro Quisbert	6	Pullucani
Emeterio Zarate	6	Pullucani
Angelica Poma	6	Pullucani
Fortunato Tococare	6	Pullucani
Oscar Laurel	6	Alto Remolino
Facundo Calle	6	Alto Remolino
Felipe Fernandez	6	Alto Remolino
Lino Chino	6	Alto Remolino
Sabino Torres	6	Alto Remolino
Norberto Lazarte	6	Alto Remolino
Pascual Larico	6	Remolino
Francisco Quispe	6	Remolino
Oscar Ayca	7	Mototoy
Edwin Apaza	7	Mototoy
German Choque	7	Cocochi
Abraham Cuba	7	Cocochi
Alberto Apaza	7	Puerto Carmen

9.8 Anexo 8

ENFOQUE DE GÉNERO EN EL CALENDARIO DE ACTIVIDADES

El análisis de calendario estacional de actividades con enfoque de género, se obtuvo información, resumida en el Cuadro 26. Se puede observar las principales actividades y los meses de trabajo para cada una de esas actividades (solo las principales según sondeo a nivel de informantes clave y de hogar) divididas en las actividades exclusivas del hombre, la mujer y los hijos. Este calendario puede ser una herramienta muy eficiente para determinar el mejor momento y bajo que premisas (fechas posibles, cultivos específicos, cuando es mejor reunirse, etc.) se puede establecer procesos de organización para iniciar, implementar nuevas o fortalecer iniciativas y empresas rurales, todo ello basándonos en el conocimiento de productos de preferencia y mano de obra disponible durante el año.

Debido al enfoque de género del calendario resalta que las labores de la mujer se basan principalmente en el trabajo doméstico del hogar y el cuidado de niños, pero al mismo tiempo establece que las mujeres forman parte de la fuerza laboral de la finca ya que sus actividades también forman parte de las labores menos arduas dentro el lote, todo ello determina que su disponibilidad de tiempo es muy reducida, siendo una variable que limita la participación de mujeres en procesos nuevos para la generación de iniciativas empresariales. Se ha observado que tanto el hombre como la mujer son parte del proceso de mercado y mercadeo dentro el hogar.

También es posible usar la información del calendario para establecer alianzas entre asociaciones, comunidades y productores bajo un objetivo común, por ejemplo no realizan podas para el cuidado de los cítricos, esto podría ser por que no es el principal cultivo que les genera ingreso, al mismo tiempo se podría intuir que requerirá mayor trabajo de parte de los emprendedores y sus hogares entrar en mercados más competitivos para la naranja u otro cítrico ó se puede enfocar de distinta manera y analizar cuales asociaciones tienen los mismos cultivos de preferencia y sistemas de trabajo parecidos, dicha información podría generar lazos asociativos y sinergias para el proceso de mercado y mercadeo.

Cuadro anexo 8. Calendario estacional de actividades con enfoque de género

Principales actividades	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
HOMBRE												
Poda	Banano cada 15 días		Cacao	Maíz					Cacao			
Deshierbe, deshoje desflores, etc		Cada 2 meses			Cada 2 meses			Cada 2 meses			Cada 2 meses	
Siembra	Cacao Palta Mandarina Naranja	Cacao Palta Mandarina Naranja	Cacao Arroz	Cacao Papaya					Banano	Arroz Banano Maíz Plátano	Arroz Banano Maíz	Cacao
Cosecha	Banano, papaya y plátano cada semana. Palta		Arroz Maíz	Arroz Maíz Mandarina	Cacao Mandarina	Cacao	Cacao	Cacao Naranja	Cacao Naranja	Naranja Miel	Palta	Palta
Reuniones		1 reunión cada 2 meses			1 reunión cada 2 meses			1 reunión cada 2 meses		1 reunión cada 2 meses		
Chaqueo							Chaqueo	Chaqueo	Chaqueo			
Apicultura (revisión)	Cada 15 días											

MUJER													
Cocina	TODAS LAS MAÑANAS ENTRE 5:00 a.m. y 9:00 a.m.												
Lavado	TODOS LOS DÍAS (CASA Y ZONAS ALEDAÑAS), ROPA CADA 5 DÍAS, NIÑOS CADA 2 DÍAS												
Reuniones			1 reunión cada 3 meses, solo mujeres					1 reunión cada 3 meses, solo mujeres				1 reunión cada 3 meses, solo mujeres	
Deshierbe Solo tardes		Cada 2 meses solo en las tardes			Cada 2 meses solo en las tardes			Cada 2 meses solo en las tardes				Cada 2 meses solo en las tardes	
Siembra	Cacao Palta Mandarina Naranja	Cacao Palta Mandarina Naranja	Cacao Arroz	Cacao Papaya					Banano	Arroz Banano Maíz Plátano	Arroz Banano Maíz	Cacao	
HIJOS													
Poda, cosecha, deshierbe	Solo en vacaciones de la escuela o colegio											Solo en vacaciones de la escuela o colegio	Solo en vacaciones de la escuela o colegio
Estudio		TODA LA DURACIÓN DEL AÑO ESCOLAR											
Limpieza	Todos los días												

Fuente: Sondeo a nivel de hogar, 2005

9.9 Anexo 9

Cuadro Anexo 9. Opinión sobre el cambio de precios de productos y época del año que ocurren en Alto Beni (n=64)

Porque cambian los precios	Épocas con cambios de precios de la papaya					Total*
	Enero a marzo	Abril a junio	Julio a septiembre	Octubre a diciembre	No cambia	
Exceso de oferta						56
Competencia con otros productos						61
Porque cambian los precios	Épocas con cambios de precios de la palta					Total*
	Enero a marzo	Abril a junio	Julio a septiembre	Octubre a diciembre	No cambia	
Exceso de oferta						44
Competencia con otros productos						49
Porque cambian los precios	Épocas con cambios de precios de la mandarina					Total*
	Enero a marzo	Abril a junio	Julio a septiembre	Octubre a diciembre	No cambia	
Exceso de oferta						64
Competencia con otros productos						56
Porque cambian los precios	Épocas con cambios de precios de la naranja					Total*
	Enero a marzo	Abril a junio	Julio a septiembre	Octubre a diciembre	No cambia	
Exceso de oferta						64
Competencia con otros productos						62
Porque cambian los precios	Épocas con cambios de precios del arroz					Total*
	Enero a marzo	Abril a junio	Julio a septiembre	Octubre a diciembre	No cambia	
Exceso de oferta						54
Competencia con otros productos						43
Porque cambian los precios	Épocas con cambios de precios del maíz					Total*
	Enero a marzo	Abril a junio	Julio a septiembre	Octubre a diciembre	No cambia	
Exceso de oferta						64
Competencia con otros productos						56
Porque cambian los precios	Épocas con cambios de precios del plátano					Total*
	Enero a marzo	Abril a junio	Julio a septiembre	Octubre a diciembre	No cambia	
Exceso de oferta						41
Competencia con otros productos						44
Porque cambian	Épocas con cambios de precios del banano					Total*

los precios	Enero a marzo	Abril a junio	Julio a septiembre	Octubre a diciembre	No cambia	
Exceso de oferta						64
Competencia con otros productos						56

*Total de productores que opinan sobre los meses y razones de cambio de precios.
Fuente: Sondeo a nivel de hogar e informantes clave 2005