

Bishelly Elías Argandoña - Germán Huanca Luna

COMPRO BOLIVIANO

LOS PRIMEROS PASOS



Cuadernos de
Investigación

61

“COMPRO BOLIVIANO”

LOS PRIMEROS PASOS

Bishelly Elías Argandoña
Germán Huanca Luna

La presente investigación a contado con el auspicio de Novib, EED y CAFOD.

Eliás Argandoña, Bishelly

Compro boliviano: los primeros pasos / Bishelly Eliás Argandoña;
Germán Huanca Luna. - La Paz: CIPCA, 2005.

140 p.: graf., tbls. - (Cuadernos de Investigación; 61)

ISBN: 99905-815-4-1

DL.: 4-1-1929-04

/gastos públicos/adquisición de bienes y servicios/obras públicas/gobierno local/municipios rurales/empresas nacionales/microempresas/pequeñas empresas/Bolivia/I. Huanca Luna, Germán II. CIPCA, ed. III Serie IV. título

338.642 / E42c

Edición:

Andrea Flores Ivanovic

Centro de Investigación y Promoción del Campesinado - CIPCA

Pasaje Fabiani N° 2578

Av. 20 de Octubre, entre Campos y Pinilla

Telfs.: (591-2) 243 2272 - 243 2276

Correo electrónico: cipca@cipca.org.bo

Página web: www.cipca.org.bo

La Paz - Bolivia

Diseño e impresión:

Grupo Design

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	9
INTRODUCCIÓN	11
1. Marco legal para la promoción económica	15
2. Antecedentes del “Compro Boliviano”	19
2.1 La Campaña “Hecho en Bolivia”	19
2.2 El rol del Comité de Enlace de Pequeños Productores	20
3. Estructura del Decreto Supremo 27328	21
3.1. ¿Qué es el “Compro Boliviano”?	21
3.2. Actores del “Compro Boliviano”	22
3.3. Modalidades de contratación	26
3.4. Disposiciones adicionales del “Compro Boliviano”	33
3.5. Reglamentación del “Compro Boliviano”	33
4. Análisis de los instrumentos del “Compro Boliviano”	37
4.1. Tarjeta empresarial (Instrumento 1)	37
4.2. Ferias a la inversa (Instrumento 2)	43
4.3. Certificación del Costo Bruto de Producción (Instrumento 3)	46
5. Primeras cifras del “Compro Boliviano”	49
5.1. El destino de las inversiones	50
5.2. Procesos adjudicados con el DS 27328	55
5.3. Tipo de empresas que se adjudicaron el “Compro Boliviano”	58
5.4. Aprendizajes de los primeros pasos del “Compro Boliviano”	61
5.5. Algunas pistas para mejorar el proceso	61
6. Casos de estudio en municipios rurales	63
6.1. La oferta campesina e indígena	63
6.2. Participación en otras organizaciones	64
6.3. Los gobiernos municipales ¿aplican el “Compro Boliviano”?	68
7. Conclusiones y recomendaciones	77
7.1. Conclusiones	77
7.2. Recomendaciones	80
Bibliografía	89

Anexos

Anexo 1. Municipios que emiten Tarjeta Empresarial	91
Anexo 2. Matriz "Compro Boliviano" DS 27328, potencialidades y debilidades	92
Anexo 3. Desayuno escolar	96
Anexo 4. Fichas municipales	101
Anexo 5. Entrevistas	123

Índice de cuadros

Cuadro 1. Modalidades y cuantías en el proceso de contratación	26
Cuadro 2. Modalidad de licitaciones	28
Cuadro 3. Márgenes de preferencia nacional	29
Cuadro 4. Derecho preferencial para MyPE's, OECA's y APP's	31
Cuadro 5. Tipo de empresas y Tarjeta Empresarial	41
Cuadro 6. Entidades y número de licitaciones	53
Cuadro 7. Municipios rurales que realizaron licitaciones o entregaron PAC's (abril y julio 2004)	54
Cuadro 8. Adjudicaciones por modalidad	56
Cuadro 9. Adquisiciones del Estado por tipo de licitación	57
Cuadro 10. Tipo de empresas adjudicatarias	58
Cuadro 11. OECA's en municipios donde trabaja el CIPCA	67
Cuadro 12. Licitaciones al CB realizadas en municipios donde trabaja el CIPCA (abril-julio 2004)	68
Cuadro 13. Municipios con desayuno escolar en el 2004	69
Cuadro 14. Estudios de casos por categoría municipal	72

Índice de gráficos

Gráfico 1. Relación del gobierno municipal y los actores productivos	17
Gráfico 2. Registro de empresas rurales	39
Gráfico 3. Cantidad de empresas rurales por rubro	40
Gráfico 4. Registro de empresas en Bolivia	42
Gráfico 5. Número de licitaciones por categoría	51
Gráfico 6. Tipo de bienes licitados	52
Gráfico 7. Licitaciones adjudicadas por número y monto	57
Gráfico 8. Comparación entre municipios A y D	73
Gráfico 9. Proceso de las inversiones municipales	84
Gráfico 10. Proceso de compra a pequeños productores	87

SIGLAS Y ABREVIACIONES

ANAPQUI	Asociación Nacional de Productores de Quinua.
ANED	Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo.
APP	Asociación de Pequeños Productores.
C.B.	Compro Boliviano.
CBP	Costo Bruto de Producción.
CECAOT	Central de Cooperativas Agropecuaria Operación Tierra.
CBP	Certificación del Costo Bruto de Producción.
CIOEC	Coordinadora de Integración de Organizaciones. Económicas Campesinas.
CODEL	Comisión de Desarrollo Local.
CODEPES	Consejo de Desarrollo Económico, Productivo y Social.
CORACA	Corporación Agropecuaria Campesina.
DBP	Diálogo Bolivia Productiva.
DDPC	Desarrollo Democrático y Participación Ciudadana.
DEL	Desarrollo Económico Local.
DILPE	Directorio Local de Promoción Económica.
DS	Decreto Supremo.
EBRP	Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza.
ENDAR	Estrategia Nacional de Desarrollo Agropecuario Rural.
FUNDEMPRESA	Fundación para el Desarrollo Empresarial.
GMEA	Gobierno Municipal de El Alto.
HIPC	Países Pobres Altamente Endeudados.
IBNORCA	Instituto Boliviano de Normalización y Calidad.
MAE	Máxima Autoridad Ejecutiva.
MyPE	Micro y Pequeña Empresa.
OBA	Organismo Boliviano de Acreditación.
OC	Organizaciones Campesinas.
OI	Organizaciones Indígenas.
OECA	Organización Económica Campesina.
OTB	Organización Territorial de Base.
PAC	Programa Anual de Contrataciones.
PIE	Programa Intensivo de Empleo.
PIL	Planta Industrializadora de Leche-PIL.
POA	Plan Operativo Anual.

PMCM	Programa Mensual de Compras Menores.
PROCAL	Fundación Pro-Capacitación Laboral.
PROPAÍS	Red de Protección Social.
RCM	Responsable de Compras Menores.
RUC	Registro Único del Contribuyente.
SAFCO	Ley de Administración y Control Gubernamentales.
SECOM	Sistema Electrónico de Compras.
SICOES	Sistema de Información de Compras Estatales.
UDAPE	Unidad de Análisis de Políticas Económicas.
VMMPP	Viceministerio del Micro y Pequeño Productor.

PRESENTACIÓN

Cada día crece más la demanda de políticas y acciones concretas para mejorar la economía del país y especialmente de su población más pobre. Algunos datos indican que la economía nacional va mejorando y que las perspectivas pueden ser auspiciosas para el futuro. Sin embargo, esto no necesariamente llevará a que los grupos marginados, por una infinidad de causas, puedan beneficiarse de esa mejora o aprovechar las oportunidades que ella ofrezca.

La iniciativa del “Compro Boliviano”, implementada en el país a partir del primer semestre del 2004, nos parece una medida destacable que ofrece alternativas y posibilidades para beneficio de los pequeños productores; por ello nos ha parecido responsable, a quienes pensamos que estas medidas son necesarias, hacer un seguimiento para identificar los resultados positivos y, en lo posible, implementar medidas correctoras que permitan cumplir de manera más eficaz con sus objetivos.

Creemos que las conclusiones son todavía iniciales, debido al breve periodo analizado en el presente trabajo, y por ello discutimos la pertinencia de su publicación. Finalmente decidimos poner a disposición del público para fomentar el debate y contribuir en la búsqueda de medidas adecuadas que mejoren la economía de países que, como Bolivia se encuentran en vías de desarrollo, y tienen sus esperanzas puestas en el futuro.

Esperamos que este documento, sea una herramienta útil de trabajo.

Juan Carlos Rojas
Responsable de la UAP-CIPCA

INTRODUCCIÓN

Después del proceso de descentralización municipal y a partir de la promulgación de la Ley de Participación Popular, muchas fuerzas sociales e institucionales se movilizaron para construir instancias del Estado en el nivel local; asumieron responsabilidades y recursos suficientes para resolver la enormidad de problemas y necesidad de las comunidades y los barrios. Sin embargo, junto con la ampliación de los derechos y obligaciones en el ejercicio de la ciudadanía, se evidenciaron las limitaciones de los gobiernos locales para desarrollar la economía de sus municipios y sus regiones; surgió entonces una tendencia nacional que atacaba este problema: el municipio productivo proyecto que todavía no se ha concretado y momento en el cual vuelve la discusión de la intervención o no, del Estado, en la economía.

Se han ensayado alternativas para otorgar mayor protagonismo a los gobiernos municipales en la economía local y regional, asimismo se han detectado las limitaciones institucionales, que le impiden ser más agresivos. Varias de estas alternativas están siendo incorporadas en la ENDAR o forman parte de la agenda del Diálogo Bolivia Productiva, todavía en discusión.

En este camino, el gobierno ha promulgado el DS 27328 sobre el "Proceso de contratación de bienes, obras, servicios generales y de consultoría", más conocido como "Compro Boliviano". Por sus características y sus alcances, éste podría ser el in-

tento más serio, desde el Estado, para promover el desarrollo local, desde lo económico.

A través de esta publicación, se pretende hacer un análisis de los avances y limitaciones en la implementación del “Compro Boliviano”, en sus primeros meses, hasta julio del 2004; determinando sus impactos en los pequeños productores campesinos e indígenas con los que trabaja el CIPCA. Por lo tanto este es un documento de trabajo, cuyo propósito es aportar, elementos de análisis a los actores tanto estatales como económicos, para que puedan hacer ajustes a fin de amplificar o profundizar los alcances de este decreto.

Para realizar el estudio se ha recogido información de fuentes primarias y secundarias; se ha analizado dicho decreto, su reglamentación y pliegos de condiciones para bienes; se han realizado entrevistas a autoridades, representantes de organizaciones campesinas; se aplicaron encuestas regionales a expertos en temas municipales; recolectaron bases de datos de las licitaciones realizadas, adjudicadas y del registro empresarial. Todo esto no hubiera sido posible sin la colaboración del personal de DDPC IMA, Viceministerio del Micro y Pequeño Productor, CIOEC, Ministerio de Hacienda, INE, SICOES, FUNDEMPRESA, ANA-PQUI, CECAOT, FEDEMYPES, GMEA, IBNORCA, PROCAL y las regionales del CIPCA.

La información recogida, sistematizada y analizada ha sido ordenada en el presente documento de trabajo de la siguiente manera:

En el primer capítulo se repasan los antecedentes jurídicos en las tres generaciones de reformas que se han dado en el país. En el segundo capítulo se recuperan algunas iniciativas antes de la implementación del “Compro Boliviano”. El tercer capítulo describe la estructura del DS, sus objetivos, los actores, las modalidades de contratación, los requisitos, las preferencias para pequeños productores y la reglamentación. A partir del cuarto capítulo se ingresa al análisis de este decreto y se identifican los alcances y limitaciones para la aplicación del mismo. En el quinto capítulo se muestran las cifras de aplicación de este instru-

mento, por demás reveladoras, a través de la información disponible en el SICOES. En el sexto capítulo recogemos cuatro casos en municipios donde trabaja el CIPCA, para detectar el impacto del “Compro Boliviano” entre productores campesinos e indígenas. Finalmente, en el capítulo siete se establecen las conclusiones y proponen recomendaciones; entre las que destacan algunas propuestas, que podrían ser implementadas rápidamente y sin mucho trámite para ampliar los alcances de este decreto y llegar a los pequeños productores.

MARCO LEGAL PARA LA PROMOCIÓN ECONÓMICA¹

El marco legal vigente para la promoción económica, es el resultado de una progresiva transformación que comienza con la Revolución Nacional de 1952, donde el Estado boliviano adopta un rol protagónico en la economía. Después de más de 30 años de asumir la función de empresario y benefactor, en 1985 se inicia una transición hacia un Estado regulador que consigna al mercado un mayor protagonismo, con la idea de promover el desarrollo económico. En ese marco se llevan a cabo una serie de reformas, que se las ha diferenciado en tres fases:

Reformas de primera generación (1985-1993). Cuyo objetivo principal fue la estabilización de la economía, momento en el cual el Estado entra en una fase de transición que disminuye su participación en la inversión productiva, transfiere las empresas públicas a privados, se origina la denominada “relocalización”, se incrementa el desempleo y, como consecuencia, crece el comercio informal e incrementan las microempresas. Las normas que orientan este proceso son: DS 21060, DS 22407, las leyes de Privatización, de Reforma Tributaria y la ley SAFCO.

¹ Elaborado en base a los documentos de: Villegas Rocha, Luis. *Marco legal para la promoción económica*. La Paz: PADER-COSUDE; Ministerio de Desarrollo Económico. *Políticas públicas y normas para el desarrollo local (DEL)* y CIOEC-Bolivia. *Compro Boliviano: un punto de partida ¿hasta dónde un logro para el sector de las OECA's?* En: *Foro Municipal para el Desarrollo Económico Local*.

Reformas de segunda generación (1994-2001). Marcan el ritmo de la descentralización a nivel municipal, con el objetivo de satisfacer necesidades básicas en los municipios; se redistribuyen roles y recursos desde el gobierno central hacia los departamentos y municipios, sin embargo se otorgan mayores responsabilidades que recursos. En lo que hace al desarrollo económico, los recursos se limitan al micro-riego, infraestructura básica y caminos; en este proceso las OTB's son los principales actores sociales, que deben participar en la planificación estatal. El marco normativo está conformado por la Ley de Participación Popular, Ley de Descentralización Administrativa y Ley de Municipalidades.

Reformas de tercera generación (2001- a la fecha). Centran la atención del Estado en la promoción del desarrollo económico en el nivel local, en ese contexto, la Ley del Diálogo (2000) establece los lineamientos básicos de la Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza (EBRP), reconoce a los actores económicos productivos locales y asigna recursos HIPC² a los gobiernos municipales para salud (10%), educación (20%) y proyectos productivos (70%); ampliando la cobertura de estos recursos para la asistencia técnica, sanidad, desayuno escolar y atención de desastres.

El desarrollo de la EBRP y la madurez, con que asumieron estas medidas los municipios, derivan en la necesidad de ampliar el protagonismo de los sujetos para dinamizar la economía local; de ahí que se amplía la participación de los actores productivos en la planificación municipal ya no sólo como beneficiarios de actividades de promoción, sino como sujetos de transferencias directas de recursos públicos. En este marco se encuentra la Estrategia Nacional de Desarrollo Agropecuario y Rural (EN-DAR); el DS 26811, de Tarjeta Empresarial; el DS 26564, para la conformación del Consejo de Desarrollo Productivo Económico y Social (CODEPES); el DS 26685, de Sistemas de Administración de Bienes y Servicios Municipales; el DS 27328, "Compro

² Recursos de Alivio a la Pobreza para países pobres altamente endeudados; mecanismo por el cual en lugar de pagar la deuda externa a ciertos países, los recursos son destinados a los municipios.

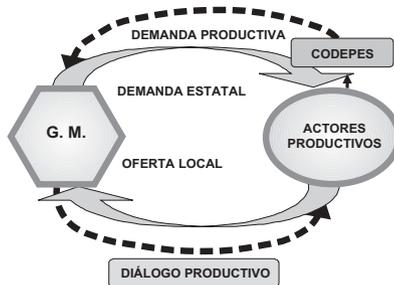
Boliviano”; debe tomarse en cuenta también al DS 27331 de Red de Protección Social (PROPAÍS); y el DS 27298, de Inversión Directa en Comunidades.

Asimismo el 2004, se llevó a cabo el Diálogo Bolivia Productiva (DBP) como antesala de la Asamblea Constituyente, con el objetivo de *“concertar y promover la institucionalización de estrategias productivas, económicas y sociales con enfoque integral, que orienten la política económica y la reducción de la pobreza en el ámbito municipal, departamental y nacional en el marco de la interculturalidad, equidad e inclusión social”*³.

El DBP se orienta a la construcción de una agenda temática que reformule y reoriente la EBRP hacia temas productivos y de reactivación económica; a futuro, es decir después de la Constituyente, se propone trabajar una Ley de Promoción Económica que regule los instrumentos para llevar a cabo dicha promoción.

Estas reformas provocarían que los productores sean verdaderos actores en la planificación participativa, presentando sus demandas a través del CODEPES en la planificación municipal, ser sujetos de las políticas de promoción e inversión priorizadas en el Diálogo Bolivia Productiva y, a través del “Compro Boliviano”, oferten al Estado los bienes y servicios que producen. El siguiente gráfico, muestra la dinámica de las relaciones mencionadas:

Gráfico 1.
Relación del gobierno municipal y los actores productivos



Fuente: Elaboración propia, 2004.

³ Ver: www.dialogo.gov.bo

A pesar de los avances realizados en los últimos 19 años, o los rápidos cambios en cuanto al rol del Estado y a la configuración en la administración gubernamental; éstos no se reflejan en la aplicación de las nuevas atribuciones de los gobiernos departamentales y municipales, por que no se traducen la misma rapidez. Por tanto, los actores estatales y productivos necesitan apropiarse de la nueva normativa, generar capacidades para ejecutarla y amplificar su ejecución a nivel regional o local.

ANTECEDENTES DEL “COMPRO BOLIVIANO”

2.1. La campaña “Hecho en Bolivia”⁴

Las gestiones para implementar la campaña “Hecho en Bolivia” de la Cámara Departamental de Industria de Cochabambafue iniciada en 1999 y difundida por los medios de comunicación el 2001; es llevada a cabo como un mecanismo para incentivar el consumo de la producción nacional, en base a la calidad y precio adecuados. Esta campaña, dirigida a dinamizar el mercado interno, buscó un cambio de actitud favorable en el consumidor boliviano hacia los productos hechos en Bolivia; lograr que el consumidor nacional prefiera productos de la industria boliviana, de modo que se traduzcan en un incremento de la demanda de productos elaborados en el país, de la inversión y el empleo.

El logotipo que se convirtió en el distintivo de la campaña, lo utilizan empresas como la Planta Industrializadora de Leche (PIL), microempresas de alimentos como “Don Lucho”, Organizaciones Económicas Campesinas como CECAOT y artesanos en las Alasitas; y han llegado a ser un símbolo de identidad para pequeños y grandes empresarios.

⁴ Información recolectada en: *El Atisbador*, entrevista a representante del Comité de Enlace y www.infobol.com/campana/campana1.htm.

2.2. El rol del Comité de Enlace de Pequeños Productores⁵

En el 2000 se constituye el Comité de Enlace de Pequeños Productores conformado por la Federación de Nacional de Cooperativas Mineras (FENCOMIN), que aglutina a 350 cooperativas con cerca de 40,000 trabajadores; el Comité Integrador de Organizaciones Económicas Campesinas de Bolivia (CIOEC), representa a 229 organizaciones donde participan más de 100,000 familias; la Confederación de Trabajadores Artesanos y otras 52 organizaciones artesanales aglutinadas en la Red de Organizaciones Artesanales, con 50,000 unidades productivas; y la Federación Boliviana de la Pequeña Industria con más de 5,000 asociados.

Este Comité se organiza con el objetivo de participar en el Diálogo 2000, ampliar el HIPC II⁶ incorporando la variable productiva y establecerla como línea básica de la EBRP; y participar en el proceso de seguimiento y control sobre los resultados posteriores.

Por otra parte, el Comité de Enlace fue el impulsor del cambio del DS 27040 de compras estatales al DS 27328 del “Compro Boliviano”; en diferentes reuniones con la Unidad de Normas del Ministerio de Hacienda, solicitan la modificación o anulación del DS 27040, por otro que se adecúe a las condiciones de los pequeños productores, ya que esta norma abría las licitaciones estatales a la participación internacional, con lo cual los pequeños productores nacionales no tenían posibilidades de competir; en ese sentido, se conformó una comisión con los ministerios de Desarrollo Sostenible, Desarrollo Económico, Hacienda, y quien hacía las veces de elemento coordinador era la Unidad de Análisis de Políticas Económicas (UDAPE) y la Unidad de Normas para que, en el marco de las medidas de urgencia lanzadas por el Presidente Carlos Mesa, se establezca el nuevo DS 27328 del “Compro Boliviano”.

⁵ En base a información de: www.bancomundial.org/foros/mexico/web/bolivia.htm y entrevista a Comité de Enlace.

⁶ El año 2000, como resultado de la evaluación del HIPC sobre el cumplimiento de las metas establecidas, Bolivia aprueba esta evaluación y con la aprobación de la EBRP el 2001, se amplía el programa de alivio a la pobreza, esta vez denominado HIPC II, con un total de 1,543 millones de dólares hasta el 2020.

ESTRUCTURA DEL DECRETO SUPREMO 27328

3.1. ¿Qué es el “Compro Boliviano”?

El “Compro Boliviano” es un instrumento legal que permite al Estado boliviano, fomentar la compra de productos y servicios producidos y/o elaborados por empresas bolivianas, con claras ventajas para los pequeños productores, impulsando la producción nacional. Este decreto fue emitido el 31 de enero de 2004 y reglamentado en marzo; en el reglamento se establecen los principios, normas y condiciones que regulan los procesos de contratación de bienes, obras y servicios y las obligaciones que se derivan de éstos, en el marco de la Ley 1178 (SAFCO).

El DS 27328 tiene dos objetivos importantes:

- 1) *Que las convocatorias públicas para compras nacionales, hasta ocho millones de bolivianos, sean dirigidas a empresas de producción nacional legalmente establecidas, salvo que no exista producción nacional de los bienes a ser contratados (Art. 19).*
- 2) *La inclusión de las micro y pequeñas empresas (MyPes), asociaciones de productores urbanos y rurales, organizaciones económicas campesinas (OECA's), cooperativas y asociaciones sin fines de lucro, legalmente constituidas, como sujetos participantes del proceso de contratación. (Art. 6.I).*

De acuerdo a la explicación brindada por el VMPP⁷, el “Compro Boliviano”:

- Desarrolla la producción nacional, al fomentar las compras internas.
- Permite la inclusión de MyPE's, mediante instrumentos como la Tarjeta Empresarial.
- Promueve el afianzamiento con mercados competitivos. Si bien privilegia la producción nacional, ésta es llevada a cabo con un espíritu sano de competencia.
- Induce a la formalización, a través de los registros.
- Dinamiza la demanda interna, por la compra y venta de productos nacionales.
- Promueve el empleo interno, al sostenerse una actividad económica en el país.
- Promueve la especialización de la mano de obra, producto de la diversificación en las ventas hacia el Estado.
- Fortalece el espíritu emprendedor, porque da seguridad.
- Genera economías departamentales y locales, porque las compras son a distintos niveles.
- Permite generar valor agregado en los recursos naturales, ya que la demanda del Estado, son bienes acabados y no materia prima.

3.2. Actores del “Compro Boliviano”

3.2.1. Instancias reguladoras (nivel normativo)

Las instancias llamadas por ley para regular el DS 27328 son el Ministerio de Hacienda y el Viceministerio del Micro y Pequeño Productor, dependiente del Ministerio de Desarrollo Económico, junto al Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios.

⁷ Viceministerio del Micro y Pequeño Productor (VMPP), en presentación pública del “Compro Boliviano”.

Al Ministerio de Hacienda, además de las atribuciones señaladas en la Ley SAFCO, se le asignan nuevas responsabilidades, tales como:

- Administrar el Sistema de Información de Contrataciones Estatales (SICOES).
- Administrar el Sistema Electrónico de Compras (SECOM).
- Fijar y difundir las cuantías para las diferentes modalidades de contratación.
- Elaborar y aprobar las modificaciones específicas a los modelos de pliego de condiciones y solicitud de propuestas.
- Administrar e implementar progresivamente, el Registro Público de Proveedores.
- Prestar asistencia al sector público y privado y otorgar asesoramiento preventivo a las entidades públicas, antes de iniciar las contrataciones.

El Ministerio de Hacienda, el Ministerio de Desarrollo Económico a través del VMPP y el Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios; tienen la función de implementar los mecanismos necesarios para el aprovechamiento efectivo, de las medidas establecidas en el DS 27328.

3.2.2. Los que demandan bienes y servicios (nivel ejecutivo)

En el Estado se diferencian tres grandes grupos de instituciones: las nacionales (ministerios y dependencias), departamentales (prefecturas) y municipales (municipios). A su vez, para los procesos de contratación, estas instancias deben designar a:

La Máxima Autoridad Ejecutiva (MAE) de cualquiera de las entidades del sector público, arriba descritos, responsable del proceso de contratación desde su inicio hasta la adjudicación, así como de la suscripción y administración de los contratos. Además, conforme al Artículo 5, es responsable de:

- Aprobar y publicar el Programa Anual de Contrataciones (PAC).
- Promover la capacitación, de los responsables del proceso de contratación.
- Informar al órgano rector, a través del SICOES, sobre los procesos de contratación en sus diferentes etapas y resultados.
- Designar y delegar, para uno o varios procesos a la Autoridad Responsable del Proceso de Contratación (ARPC), cuyas funciones son realizar el seguimiento desde el inicio hasta la finalización de este proceso.
- Designar a los integrantes del Comité de Recepción.
- Designar, mediante resolución expresa, al Responsable de Contrataciones Menores (RCM) a través de la ejecución de contrataciones menores de la entidad.

3.2.3. Los que ofrecen bienes y servicios (nivel operativo)

Dentro de los procesos de contratación pueden participar:

- Personas individuales:* en la modalidad de Contratación Menor por Comparación de Precios; mientras que en la modalidad de Licitación Pública, sólo participarán cuando se trate de compra o arrendamiento de bienes inmuebles; y, únicamente en concesión de servicios por licitación pública, cuando el alcance de la convocatoria permita su participación; también pueden acceder bajo la figura de contratación de consultores individuales.
- Personas colectivas privadas:* constituidas legalmente en Bolivia, podrán participar, asociadas accidentalmente o no, en todas las modalidades de contratación, deberán estar reconocidas por el Código de Comercio y las Asociaciones de Pequeños Productores y Organizaciones Económicas Campesinas, constituidas de acuerdo al Código Civil.

- b.1) *Asociaciones de pequeños productores y OECA's*: constituidas como asociaciones civiles sin fines de lucro podrán participar, en los procesos de contratación de bienes y servicios, con la presentación del documento que reconozca su personalidad jurídica, en sustitución de los requisitos genéricos legales otorgados por el Registro de Comercio.

- b.2) *Micro y pequeña empresa*: constituidas mediante la Tarjeta Empresarial, podrán participar en la contratación de bienes, obras y servicios generales en todas las modalidades de contratación. Al igual que las Asociaciones de Pequeños Productores y OECA's, tendrán preferencia en las contrataciones de hasta un millón de bolivianos, presentando una garantía de seriedad de propuesta igual al 1%; una garantía de cumplimiento de contrato por un monto equivalente al 3.5 % del valor del contrato y demostrando experiencia equivalente al 50% de la requerida.

- b.3) *Cooperativas*: podrán participar en la contratación de bienes y servicios generales, en todas sus modalidades.

- c) *Personas colectivas públicas*: las entidades públicas no podrán participar en procesos de contratación, salvo que éstas fueran por excepción y cuando no existan empresas que puedan ofrecer los servicios de consultoría.
 - c.1) *Las universidades públicas*: podrán participar en los procesos de contratación de servicios de consultoría, en los campos tecnológico-científico, investigación y educación.

- d) *Organizaciones No Gubernamentales (ONG's)*: constituidas como asociaciones civiles sin fines de lucro, podrán participar, asociadas o no con otras personas colectivas, en los procesos de contratación de servicios de consultoría en las mis-

mas condiciones que las firmas consultoras legalmente establecidas, sin embargo, no serán consideradas en los casos en que se presenten a la convocatoria, dos o más proponentes legalmente constituídos como empresas comerciales.

- e) *Empresas extranjeras*: únicamente podrán participar en los procesos de contratación por convocatoria pública nacional o internacional. En la contratación de servicios de consultoría, las empresas extranjeras sólo podrán participar en asociación con empresas nacionales.

En el presente estudio vamos haremos referencia y enfatizaremos en la participación e inclusión de la Micro y Pequeña Empresa (MyPE's), las Asociaciones de Pequeños Productores (APP's) y las Organizaciones Económicas Campesinas (OECA's), reconocidas por el Artículo 4 de la Ley 2235 de 31 de julio de 2001, en el marco del Diálogo Nacional 2000; como principal sujeto de las contrataciones estatales en virtud al trabajo que realiza el CIPCA, y comprendiendo que el "Compro Boliviano" abarca una gama de actores más amplia.

3.3. Modalidades de contratación

Para la contratación de bienes, obras y servicios generales, se establecen las siguientes modalidades y cuantías:

Cuadro 1. Modalidades y cuantías en el proceso de contratación

Modalidades	Cantidades
Contratación menor por comparación de precios	De Bs 1 a Bs 160,000.
Licitación pública	De Bs 160, 000 adelante.
Contratación por excepción	Independiente del monto.

Fuente: Elaboración propia en base al DS 27328, 2004.

3.3.1. Contratación menor por comparación de precios

Esta modalidad se establece cuando el presupuesto para la contratación de bienes y servicios, excepto en la contratación de seguros, sea igual o menor a Bs 160,000 en cuyo caso las entidades públicas, podrán realizar contrataciones a través de esta modalidad.

Para permitir la participación de un mayor número de proponentes, cuando la demanda sea a partir de Bs 20,000 el Programa Mensual de Contrataciones, debe convocar al mayor número de proponentes a través de los medios de comunicación local.

Otras formas de invitación, convocatoria y presentación de propuestas son las mesas de negociación o ferias a la inversa, cumpliendo con el proceso de calificación y adjudicación establecido en el reglamento específico de la entidad contratante.

Las contrataciones menores se realizan mediante la comparación de precios entre al menos tres cotizaciones o propuestas obtenidas por escrito, que cumplan con los requisitos establecidos en la invitación para presentar propuestas de cotización. La adjudicación será al precio más bajo, luego de verificar el cumplimiento de aspectos legales, administrativos y técnicos especificados para el bien en cuestión (Art. 32).

3.3.2. Licitación pública

Esta modalidad permite la libre participación de un número indeterminado de proponentes, mediante convocatoria pública para compras nacionales, ya sea en el ámbito nacional o internacional; cuyas características están establecidas de la siguiente manera:

Cuadro 2. Modalidad de licitaciones

Tipo de licitación	Cantidad
Licitación pública con convocatoria pública para compras nacionales.	<ul style="list-style-type: none"> • Para bienes, cuya cuantía sea menor o igual a Bs 8,000,000.
Licitación pública con convocatoria pública nacional.	<ul style="list-style-type: none"> • Para bienes, cuya cuantía sea entre Bs 8,000,000 y 15,000,000 UFV's. • Para servicios generales, cuya cuantía sea entre Bs 160,000 y 15,000,000 UFV's. • Para obras, cuya cuantía sea entre Bs 160,000 y 40,000,000 UFV's
Licitación pública con convocatoria pública internacional.	<ul style="list-style-type: none"> • Para bienes y servicios generales, cuya cuantía sea superior a 15,000,000 UFV's. • Para obras, cuya cuantía sea superior a UFV's 40,000,000.

Fuente: Elaboración propia en base al DS 27328, 2004.

En las licitaciones se podrán aplicar factores de ajuste en la contratación de bienes, tales como:

- *Margen de preferencia nacional en las convocatorias públicas para compras nacionales:* para bienes de producción nacional que contengan 50% o más de componentes de origen nacional – como por ejemplo insumos y mano de obra– en este caso, se aplicará un factor de ajuste del 0.95 sobre el precio ofertado.
- *Margen de preferencia nacional para convocatorias públicas nacionales e internacionales:* para bienes de fabricación nacional, cuyo porcentaje de componentes nacionales sea entre el 30 y 50%, se multiplicará por el factor de ajuste 0.85 beneficiándose de entrada, con un 0.15 en el sistema de calificación.
- También se aplicarán factores de ajuste para bienes con componentes nacionales mayores al 50% y obras de empresas constructoras, cuya composición accionaria esté representada mayoritariamente por socios nacionales (Art. 25).

Cuadro 3. Márgenes de preferencia nacional

Margen de preferencia nacional	% de componentes de origen nacional (insumos y mano de obra)	Margen de preferencia (%) - factor numérico de ajuste
Convocatorias públicas para compras nacionales.	< al 50%	5% - 0.95
Convocatorias públicas nacionales e internacionales.	30% al 50%	15% - 0.85
Contratación de bienes de producción nacional.	> al 50%	20% - 0.80
Contratación de obras (constructoras nacionales).	Composición accionaria mayoritaria nacional	10% - 0.90

Fuente: Elaboración propia en base a DS 27328, 2004.

• Requisitos para la presentación de propuestas

Los proponentes deberán presentar sus propuestas en sobre único, dentro de los plazos establecidos y de acuerdo a los requerimientos del Pliego de Condiciones⁸. Las entidades públicas no podrán exigir otros requisitos diferentes a los establecidos en el “Compro Boliviano” en dicho modelo.

De acuerdo al Artículo 22, del DS 27328 los requisitos son:

- Carta de presentación de la propuesta, firmada por el representante legal.
- Garantía de seriedad de propuesta.
- Propuesta técnica y económica y, cuando corresponda, propuesta financiera firmada por el representante legal.
- Fotocopia legalizada del poder del representante legal, inscrito en el Registro de Comercio de Bolivia, cuando corresponda⁹.

⁸ Conocido, también, como Pliego de Especificaciones.

⁹ En el caso de MyPE's, puede ser su Tarjeta Empresarial; mientras que para las Asociaciones de Productores y OECA's pueden presentar su personería jurídica.

- Declaración jurada que acredite la veracidad y autenticidad de su condición legal, administrativa y otros aspectos requeridos en el Pliego de Condiciones.
- Formulario de acreditación de experiencia y capacidad.
- Declaración jurada sobre el cumplimiento de la calidad del bien, cuando la entidad lo requiera.
- Declaración jurada sobre la composición de los costos de producción, con el origen de los insumos y mano de obra para aplicar los márgenes de preferencia a la producción nacional cuando corresponda.

- **Garantías**

En el proceso de contratación, la entidad contratante deberá solicitar a los proponentes garantías bancarias o pólizas de seguro, de carácter irrevocable, renovable y de ejecución inmediata; las garantías requeridas, son:

- a) Garantía de seriedad de propuesta: para la contratación de bienes, obras y servicios que se ejecuten por procesos de licitación pública. El pliego de condiciones establece que el monto de la garantía será determinado entre el 1 y 1.5% de presupuesto aprobado para la contratación.*
- b) Garantía de cumplimiento de contrato: para la contratación de bienes, obras y servicios continuos que se ejecuten por procesos de licitación pública. El monto es el 7% del valor del contrato, computable desde la firma del contrato hasta la recepción definitiva del bien.*
- c) Garantía de la inversión de anticipo: para la contratación de bienes obras y servicios, por un monto equivalente al 100% del anticipo, otorgado con vigencia desde la fecha de entrega hasta 10 días calendario posterior a la fecha establecida para su deducción del anticipo. El monto no podrá ser mayor al 20% del monto de contrato (Art.14).*

- **Preferencia a las MyPE's, OECA's y APP's**

Estas organizaciones, tienen derecho preferente en la presentación de garantías menores, con respecto a las que presenten la mediana y gran empresa; en las contrataciones de hasta un millón de bolivianos (Bs 1,000,000).

Cuadro 4.
Derecho preferencial para MyPE's, OECA's y APP's

Garantías y experiencia	% para medianos y grandes	Ventajas para MyPE's, APP's, OECA's y minería cooperativizada hasta Bs 1,000,000
Garantía de seriedad de la propuesta (Art. 48).	1 a 1.5%	1%
Garantía de cumplimiento del contrato (Art. 48).	7%	3.5%
Garantía de cumplimiento por CMCP (Art. 32).	5%	Retención del 5%
Experiencia requerida (Art. 48).	100%	50%

Fuente: Elaboración propia en base a DS 27328, 2004.

En el caso de compras menores, en lugar de garantía de cumplimiento de contrato, se podrá realizar la retención del 5% en cada pago, para garantizar el cumplimiento del contrato; la misma será devuelta al contratista una vez se cuente, con la conformidad de la recepción definitiva.

- **Licitación por lotes, ítemes o tramos**

Se permite la contratación de bienes, obras y servicios licitados por lotes, mediante una sola convocatoria en casos de ventaja técnica y económica; al ser evaluados y adjudicados separadamente, a uno o varios proponentes (Art. 31).

- **Evaluación y adjudicación**

Para proceder a la adjudicación la comisión calificadora considerará el precio más bajo que ajustado por los valores numéricos, resulte el de menor valor (Art. 24). La propuesta que resulte

con el precio evaluado más bajo, se someterá al análisis y verificación de la documentación legal y administrativa, y a la evaluación de su propuesta técnica (Art. 26).

• **Contratación por excepción**

Modalidad especial, fijada en el Artículo 33, que permite a la máxima autoridad ejecutiva contratar bienes, obras y servicios sin recurrir a la licitación u obtención de cotizaciones, la cual se dará exclusivamente en caso de:

- Contratación de entidades públicas capacitadas para prestar el servicio, ejecutar la obra o producir el bien.
- Contratación por emergencia nacional, departamental y municipal declarada conforme a la Ley de Reducción de Riesgos y Atención de Desastres.
- Contratación de terceros por incumplimiento de contratos, en caso de requerirse los bienes obras o servicios de forma impostergradable.
- Contratación de bienes o servicios cuya fabricación sea exclusividad de un único proveedor y no pueda ser sustituido por bienes o servicios similares.
- Contratación de armamento y sistemas de comando, control y comunicaciones para las Fuerzas Armadas.
- Adquisición de obras de arte.
- Suscripción a periódicos, revistas y publicaciones especializadas.
- Compra de alimentos frescos y perecederos, cuando no sea posible recurrir a licitación o cotizaciones.
- Compra de semovientes por selección, cuando sean ejemplares de características especiales.

• **Servicios de consultoría**

Para la contratación de servicios de consultoría se establecen las siguientes modalidades:

- Contratación por concurso de propuestas.
- Contratación menor de firmas consultoras.
- Contratación de servicios de consultoría por excepción.
- Contratación de servicios de consultoría individual.

Para la aplicación de estas modalidades se establecen cuatro mecanismos de selección: a) Selección basada en calidad y costo; b) Selección basada en el menor costo; c) Selección basada en presupuesto fijo; y d) Selección basada en calidad (Art. 13).

3.4. Disposiciones adicionales del “Compro Boliviano”

Para la adquisición de bienes Clase II; de las Fuerzas Armadas, y vestuario y equipo de cama de la Policía Nacional, Ministerio de Defensa y del Comando General de la Policía; se convocarán públicamente a empresas nacionales incluyendo a la Micro y Pequeña Empresa.

La calidad de los bienes deberá ser certificada por IBNORCA¹⁰ u otro organismo determinado por el Organismo Boliviano de Acreditación (OBA)¹¹.

3.5. Reglamentación del “Compro Boliviano”

En la reglamentación del decreto se establece de forma específica:

- Las atribuciones y funciones para los actores públicos.
- La metodología para la designación de comisiones de calificación y recepción.

¹⁰ Creado en 1993 como una entidad de carácter privado sin fines de lucro y de ámbito nacional, a través del DS 23489 que le otorga como funciones básicas: la normalización técnica y la certificación de productos y de sistemas de gestión.

¹¹ Organismo dependiente del Viceministerio de Industria y Comercio Interno, cuya principal actividad es prestar servicios para el reconocimiento de la competencia técnica de entidades, de acuerdo a normativas internacionales.

- Disposiciones generales como:
 - *La elaboración de reglamentos específicos para cada entidad estatal, en el plazo de 60 días y remitirlos al órgano rector.*
 - *La utilización de instrumentos como el Programa Anual de Contrataciones (PAC) y Programa Mensual de Contrataciones Menores (PMCM), según formularios existentes en el SICOES.*
 - *Los participantes en los procesos de contratación, prohibiciones y conflictos de intereses.*
- Las condiciones para el proceso de contratación, cuales son:
 - *La contratación menor por comparación de precios*
 - *Por contratación directa, hasta el monto establecido en el reglamento específico, según procesos específicos en cada entidad.*
 - *Por comparación de precios, desde el monto establecido en el reglamento hasta Bs 160,000.*
 - *Otras formas de convocatoria como ser las ferias a la inversa, mesas de negociación y otras formas de contratación reglamentada por la entidad pública.*
- El régimen de contratación de servicios de consultoría.
- Otras contrataciones con objetivos específicos como: seguros, con financiamiento del proveedor, contrataciones llave en mano realizadas en países extranjeros, concesiones y productos farmacéuticos.
- Las asociaciones de pequeños productores y OECA's pueden participar presentando el documento que reconozca su personalidad jurídica.
- En el caso de MyPE's pueden participar con la Tarjeta Empresarial, en reemplazo de documentos legales requeridos por el Registro de Comercio de Bolivia.
- La reglamentación para los contratos.
- Las atribuciones del Sistema de Información de Contrataciones Estatales y la utilización de formularios para remitir la información.
- La reglamentación para municipios A y B, con condiciones especiales para contrataciones hasta Bs 500,000; modalidades y cuantías para compras menores y la compra por mancomunidades.

El Título VII del reglamento del “Compro Boliviano” establece que para municipios de categoría A y B (hasta 15,000 habitantes) se dispone de reglas de contratación más ágiles buscando adecuarse a esta realidad municipal, en el Art. 120 se otorga al alcalde diferentes atribuciones, entre las que cabe destacar:

- n) *“Gestionar la firma de convenios para otorgar la Tarjeta Empresarial en su sección municipal.*
- o) *Otorgar derecho preferencial a las MyPE’s, Asociaciones y OECA’s del lugar, en las contrataciones municipales.*
- p) *Gestionar y promover la creación de Micro Empresas y Asociaciones de Pequeños Productores en el lugar, para que participen en las compras estatales”.*

ANÁLISIS DE LOS INSTRUMENTOS DEL “COMPRO BOLIVIANO”

Una condición necesaria para la aplicación del DS 27328 es que las atribuciones otorgadas a diferentes actores sean cumplidas y los instrumentos diseñados para ello funcionen correctamente; en ese marco resulta necesario ampliar el análisis de algunos instrumentos de vital importancia para el logro de estos resultados:

- La Tarjeta Empresarial.
- Las ferias a la inversa.
- El costo bruto de producción.

4.1. La Tarjeta Empresarial (Instrumento 1)¹²

4.1.1. ¿Qué es la Tarjeta Empresarial?

La Tarjeta Empresarial es un documento público de validez nacional, otorgado por los gobiernos municipales y emitida por el concesionario del servicio de registro de comercio –en este caso FUNDEMPRESA– que habilita y permite participar a su titular, en la provisión de bienes y servicios al Estado.

¹² En base al DS 26811 y entrevistas a: FADES, IDEPRO y VMPP.

El monto límite para los titulares de la Tarjeta Empresarial, es de un millón de bolivianos (Bs 1,000,000), cuando participan en convocatorias o licitaciones. La vigencia de la Tarjeta Empresarial es de un año, renovable por períodos iguales.

4.1.2. Destinatarios y requisitos de la Tarjeta Empresarial

La Tarjeta Empresarial es un instrumento al que pueden acceder personas naturales, personas colectivas y asociaciones accidentales. Los requisitos para las personas naturales son:

- Presentar la cédula de identidad o fotocopia.
- Señalar domicilio permanente.
- Llenar el formulario de registro.

En cambio, para las personas colectivas y para asociaciones accidentales, se deberá presentar el original o fotocopia legalizada del documento de constitución o asociación, y acreditación del representante legal.

El costo de adquisición de la tarjeta es el 20% del salario mínimo nacional¹³ (Bs 86) y en caso de renovación no excede el 10% (Bs 43).

4.1.3. ¿Cuáles son los beneficios de la Tarjeta Empresarial?

Brinda facilidades en cuanto a: garantías de seriedad de propuesta (1%), cumplimiento de contrato (3.5%) y experiencia igual al 50% de la requerida.

En caso de que exista empate, entre dos o más proponentes en el proceso de evaluación tanto en calidad, precio y plazo de entrega; se debe optar por la oferta de la empresa que tiene Tarjeta Empresarial en el municipio donde ha sido otorgada; los titulares de la tarjeta también tendrán prioridad en las compras

¹³El salario mínimo nacional equivale a Bs 440 para la gestión 2003, de acuerdo al DS 27049.

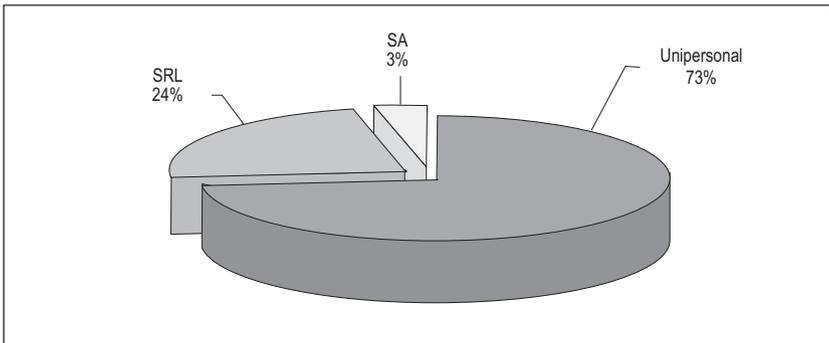
menores. Si las personas o sociedades no tienen RUC, el Estado realizará la retención correspondiente.

4.1.4. ¿Cuáles son los avances de la Tarjeta Empresarial?

Para tener una visión del impacto de este instrumento, es prudente hacer un repaso de la situación de las empresas rurales.

De acuerdo a los registros de FUNDEMPRESA, encontramos que de las 16,429 empresas registradas a nivel nacional, un 3.3% están registradas como empresas asentadas en el área rural, es decir 547 empresas. Estas son en su mayoría unipersonales (73%) y en menor cantidad, sociedades de responsabilidad limitada (24%) y sociedades anónimas (3%), tal como se describe en el gráfico a continuación.

Gráfico 2. Registro de empresas rurales



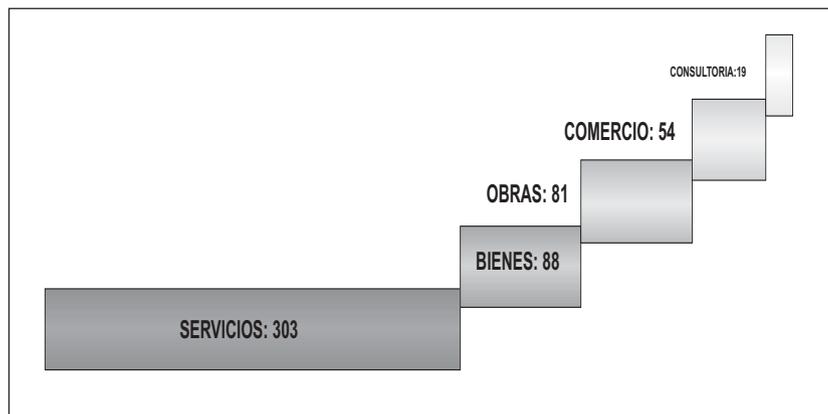
Fuente: Elaboración propia, 2004.

En base a la misma fuente realizamos una pesquisa para conocer el registro de las empresas rurales, la cantidad de las mismas y a qué sectores se dedican.

En ese marco, constatamos que las empresas rurales mayoritariamente están concentradas en el área de servicios y se encuentran principalmente en zonas que están recibiendo inversión como Bermejo, Yacuiba, Villa Montes; dedicadas principal-

mente a servicios de instalaciones de gas. También existen registros de ciudades intermedias como Montero, Quillacollo, con empresas en diferentes rubros; o en las zonas turísticas como Uyuni y Rurrenabaque, con empresas de servicios turísticos y de hotelería. El siguiente gráfico , refleja la situación descrita.

Gráfico 3. Cantidad de empresas rurales por rubro



Fuente: Elaboración propia, 2004.

• Registro de la Tarjeta Empresarial

La difusión de la Tarjeta Empresarial se ha realizado en 50 municipios; de los cuales 42¹⁴ han firmado convenios para emitir la Tarjeta con FUNDEMPRESA y las ONG's financieras: FADES e IDEPRO.

Hasta el 16 de agosto del 2004¹⁵, el registro muestra que se han emitido 988 tarjetas en 18 municipios rurales y siete urbanos; el 15% (145) de las tarjetas pertenecen al área rural y el 85% (843) a los municipios urbanos, de los cuales un 76% (751) se han obtenido en el municipio de El Alto y tan sólo un 9% (89) corresponden al resto de municipios urbanos.

¹⁴ Ver lista de municipios que emiten Tarjeta Empresarial en Anexo 1.

¹⁵ Datos obtenidos en base al registro de tarjetas empresariales de FUNDEMPRESA.

Exceptuando una, todas las tarjetas extendidas en el área rural se emitieron el 2004, después de la implementación del “Compro Boliviano”; lo que muestra claramente la vinculación de este instrumento con la política de compras estatales y su importancia en el área rural.

- **Modalidades de la Tarjeta Empresarial**

De las 988 tarjetas registradas, el mayor porcentaje (79.6%) corresponde a personas naturales, un 14.6% a personas colectivas y un 6.8% a asociaciones accidentales; tal como está especificado en el siguiente cuadro:

Cuadro 5. Tipo de empresas y Tarjeta Empresarial

Modalidad	Número
Persona natural	786
Persona colectiva	134
Asociación accidental	68
TOTAL	988

Fuente: Elaboración propia, 2004.

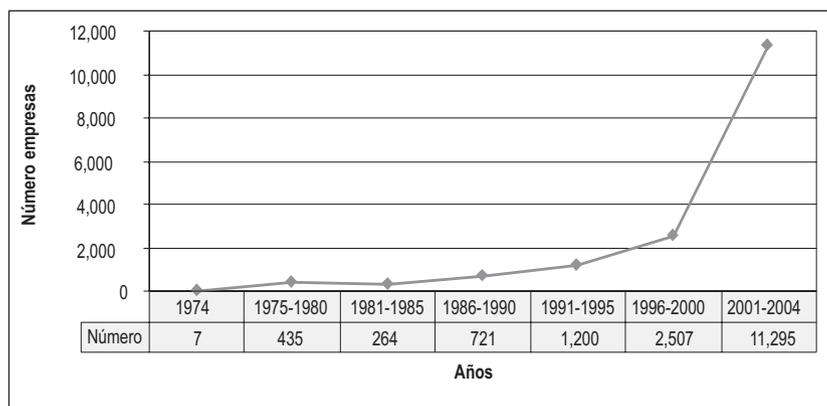
Dentro del 10% de tarjetas, identificadas por rubro, destacan las empresas constructoras y de mantenimiento o mejoramiento vial; del resto no se pudo establecer la actividad a la que se dedican. También se encontraron nueve OECA's con Tarjeta Empresarial, en el rubro de la producción de bienes tales como los alimentos y artesanías.

- **Registro histórico de empresas en Bolivia**

A continuación recogemos datos del registro de empresas en Bolivia, en los últimos 30 años; elemento que aparentemente, no tienen relación directa con el “Compro Boliviano”, pero que permite evaluar el panorama de las empresas existentes en Bolivia.

Según el registro mercantil de empresas –al 16 de agosto de 2004– revela que la exigencia del registro obligatorio de las empresas ha tenido sus efectos en la formalización de las mismas. El gráfico muestra que en los últimos cuatro años, se han inscrito el 69% de empresas de Bolivia, y el 2004 representa un 17.35% del total de las empresas registradas en FUNDEMPRESA.

Gráfico 4. Registro de empresas en Bolivia



Fuente: Elaboración propia. 2004

Por otro lado, desde una perspectiva histórica a nivel nacional, vale la pena reconocer que el “Compro Boliviano” apoyó de manera indirecta, a la mayor formalización de las empresas en Bolivia.

4.1.5. ¿Cuáles son los vacíos de este instrumento?

Uno de los principales instrumentos para acceder a las compras del Estado es la Tarjeta Empresarial. En ese marco, hasta agosto del 2004, en Bolivia obtuvieron este instrumento, un total de 988 empresas de las cuales 145 han sido solicitadas y obtenidas en el área rural, provenientes de 18 municipios rurales¹⁶ –tales

¹⁶ El presente trabajo entiende por municipios rurales, a aquellos que no son ciudades capitales incluido El Alto. Por lo que se considera, sólo para efectos de este análisis, como municipios urbanos a las ciudades capitales de departamento incluido El Alto.

como Bermejo, Camargo, Colquechaca, El Villar, Las Carreras, Llallagua, Monteagudo, Sacaca, San Lucas, San Pedro de Buena Vista, Uncía, Vacas, Villa Alcalá, Villa Azurduy, Yacuiba, Tomave, Tomina y Yamparáez- cuando la oferta para su otorgación está habilitada en 32 municipios. En el área urbana se otorgaron tarjetas empresariales en siete municipios –tales como El Alto, Potosí, La Paz, Santa Cruz de la Sierra, Sucre, Trinidad, Tarija- a pesar de que la misma puede obtenerse en todos los municipios urbanos.

Estos elementos llevan a pensar en otorgar un mayor énfasis a la expansión de este servicio, su ampliación a través de otras instituciones financieras, en el área rural para que los municipios puedan otorgar este instrumento; en ese entendido, se podrían establecer plazos y metas para la firma de convenios entre gobiernos municipales y FUNDEMPRESA.

4.2. Ferias a la inversa (Instrumento 2)¹⁷

Las mesas de partes¹⁸ y las ferias a la inversa, son dos mecanismos para que los gobiernos municipales difundan, al público en general y microempresarios, su Programa Anual de Contrataciones y el Programa de Contrataciones Menores y que de esta manera puedan conocer los pliegos, obtener explicaciones, capacitación y en el mejor de los casos, se adjudiquen alguna obra.

El 2004 se realizó la primera feria pública a la inversa en el municipio de El Alto, donde 40 microempresarios, se adjudicaron 66 obras con un promedio de Bs 35,000 por obra; los requisitos exigidos a las MyPE's y OECA's fue la presentación de su RUC y/o Tarjeta Empresarial. Dicha feria se realizó gracias a la gestión logística del gobierno municipal de El Alto (GMEA) y

¹⁷ En base a entrevistas realizadas a: Moisés Mercado (Alcaldía de El Alto), Javier Valdez de PROCAL; e información de: www.universidadreal.edu.bo/web_procal.

¹⁸ Las mesas de partes son instancias donde los organismos del gobierno colocan a disponibilidad de proveedores, contratistas y sociedad civil, copias del Programa Anual de Contrataciones y del Programa Mensual de Contrataciones.

PROCAL, con financiamiento de la Cooperación Suiza para el Desarrollo.

Las obras que fueron licitadas, inicialmente tenían financiamiento del Programa PIE¹⁹ pero debido a problemas de reestructuración del Fondo Nacional de Desarrollo Regional, tuvieron que colocarlas como obras menores.

4.2.1. Primeros resultados en El Alto

Para el director de promoción económica del GMEA, la feria fue un éxito; se transparentaron las obras, se ahorró en las adjudicaciones; y PROCAL capacitó a los subalcaldes y personal municipal para hacer sus pliegos y también a los microempresarios para que puedan presentar sus ofertas.

Por otro lado, el responsable de PROCAL afirma que este tipo de iniciativas se están replicando en el ámbito privado y que, si cualquier gobierno municipal desea realizar su feria a la inversa, puede acudir a PROCAL, dispuesto a ayudar/apoyar, en la obtención del financiamiento necesario.

En definitiva, la feria a la inversa ha permitido que por primera vez se encuentren oferentes y demandantes; se conozca de manera transparente las demandas de un municipio; se apoye en el proceso de formalización de las empresas al exigir la Tarjeta Empresarial o RUC, como requisito; y se adjudiquen obras municipales, a MyPE's y OECA's en la ciudad de El Alto.

4.2.2. Aprendizajes de la feria a la inversa en El Alto

Por la estructura del POA de la ciudad de El Alto, común a la mayoría de los municipios del país, el destino de las inversiones está orientada a las construcciones de escuelas, relleno de calles, postas sanitarias y otras obras de infraestructura; por lo que las contrataciones licitadas en la feria giraron en torno a la construcción de obras menores.

¹⁹ Programa Intensivo de Empleo, FASE III.

Los interesados en participar fueron, en su mayoría, personas que ya habían trabajado con obras menores, o tenían experiencia de trabajos anteriores con el GMEA, esto a pesar de que la convocatoria se difundió masivamente para motivar a otros proponentes.

La feria a la inversa es un instrumento más apropiado para municipios grandes, ya que existen mas posibilidades de participación de un mayor número de participantes y mejor interacción entre la demanda y oferta.

Hasta mediados de agosto (2004), solamente el municipio de El Alto organizó una feria a la inversa. Para organizar esta actividad se necesita conocimiento de cómo llevar a cabo la capacitación para el demandante (gobierno municipal) y para los oferentes (MyPE’s, OECA’s y otros), además de apoyo logístico y financiamiento.

Como sabemos en los municipios rurales, la proporción de personas con RUC y Tarjeta Empresarial es baja, requisitos necesarios para participar en esta feria.

4.2.3. Alternativas para seguir profundizando el instrumento

Ferias a la inversa en mancomunidades: especialmente para municipios rurales porque no se conoce cómo funcionan; en ese sentido se necesita apoyo y financiamiento, un buen número de demandas y gran cantidad de oferentes para generar competencia; factores que llevan a pensar en la necesidad de organizar ferias a la inversa de mancomunidades o regiones.

Acudir a las “ferias” conocidas: los municipios rurales tienen otro tipo de ferias: semanales, mensuales o de aniversario; que pueden ser aprovechadas por el gobierno municipal para difundir sus programas de contrataciones y brindar información sobre el “Compro Boliviano”.

4.3. Certificación del Costo Bruto de Producción²⁰ (CBP) (Instrumento 3)

El DS 27328 instruye la CBP de bienes, correspondiente a insumos y mano de obra nacional; IBNORCA es la entidad responsable para realizar dicha certificación. A través de este proceso el Estado garantiza la confiabilidad del adjudicatario y el oferente obtiene una preferencia, porque el costo de su producción tiene componentes bolivianos.

Por su parte, para apoyar la industria nacional, el IBNORCA ha realizado la promoción denominada “Compre boliviano con calidad” ofreciendo rebajas del 50% a pequeñas y medianas empresas para obtener el sello de calidad, durante los meses de abril, mayo y junio de 2004; a través del programa de fortalecimiento de competitividad de las pequeñas y medianas empresas, gracias a esta campaña seis empresas ya tienen sello de calidad.

Para las licitaciones, el Estado realiza otros dos tipos de certificación de calidad de producto, tales como:

- 1) *Certificación tipo*: que sirve para indicar que un producto cumple las especificaciones pedidas en el pliego de condiciones y puede participar. Para ello, se selecciona una unidad del bien y se certifica la muestra.
- 2) *Certificación por lote*: cuando ya se ha adjudicado el titular (persona o empresa), se selecciona una muestra para ensayo de laboratorio; si esta muestra cumple las normas correspondientes, se certifica el lote. Con este procedimiento se han certificado lotes de muebles para MyPE's.

La CBP es otorgada cuando la persona o empresa se ha adjudicado la venta de un bien y ha llenado el Formulario V3, indicando los componentes del CBP.

²⁰ En base a entrevista al Ing. Jorge García de IBNORCA; e información de: www.ibnorca.org/04_oi.html#3.

IBNORCA, una vez realizada la adjudicación, corrobora que los insumos y mano de obra nacionales, sean mayores al 50% y quien pague por los servicios de certificación sea el adjudicatario, es decir la empresa que se ha beneficiado con la adjudicación.

Este instrumento se ha empezado a utilizar en julio de 2004, y desde entonces se han realizado 25 certificaciones. Los requisitos a presentar son: el formulario de solicitud y la documentación de la empresa y el tiempo de la certificación depende del proceso con un máximo de tres días.

Para apoyar a las microempresas se intenta reducir este plazo, a un máximo de dos días para MyPE's y OECA's, a fin de que paguen menos; la referencia es que la tarifa del CBP es de \$US 80 a \$US 180, para uno a dos días.

La experiencia del IBNORCA establece que la certificación no es una traba para las microempresas, al contrario, resulta ser un beneficio, porque las empresas que presenten el formulario tienen mayores probabilidades para que se adquieran sus productos.

Por otro lado, no es posible hacer una diferenciación entre microempresas y empresas grandes, porque lo que se certifica es el producto y no la empresa, el mismo debe cumplir ciertos requisitos físicos, químicos y microbiológicos.

En relación a MyPE's, IBNORCA ha tenido experiencia en la certificación del CBP de carne de llama; y ha negociado un convenio con el CIOEC para difundir las certificaciones para las OECA's.

También existen otros instrumentos y mecanismos que están siendo perfilados:

- La creación del Sistema Electrónico de Compras y del Registro Público de Proveedores, se espera que para el 2005 esté en marcha.
- Se ha detectado que algunos requisitos para la firma de contratos como el certificado de adeudos tributarios, tardan más de 15 días para la firma de contrato.

- La cobertura del registro mercantil de FUNDEMPRESA es de 10 municipios, entre ciudades capitales y El Alto; el RUC se otorga en 28 municipios; y la Tarjeta Empresarial se emite en 10 municipios urbanos y 32 rurales; factores que dependen de la presencia de las entidades acreditadas, para la otorgación y del convenio con los municipios.

Por otro lado, los requisitos e instrumentos deberán difundirse, adecuarse, agilizarse y ampliarse en su cobertura, para una mejor aplicación del “Compro Boliviano”. Al respecto, se sugiere revisar el Anexo 2, en el cual figura una tabla donde se identifican las potencialidades y problemas en la aplicación del DS 27328.

PRIMERAS CIFRAS DEL “COMPRO BOLIVIANO”

Éste es uno de los pocos²¹ pero buenos intentos, de política nacional para promover el desarrollo local y puede considerarse como un aporte inicial al desarrollo social y promoción económica.

Principalmente porque establece que las convocatorias públicas para compras nacionales hasta ocho millones de bolivianos, serán dirigidas a empresas nacionales; por otro lado, otorga derecho preferente a los pequeños productores en las licitaciones hasta un millón de bolivianos, con lo que se pretende dinamizar la producción nacional.

Se estima que, en conjunto, las compras estatales anuales sobrepasan los 500 millones de dólares y los gastos municipales en bienes, contratación de servicios y construcción de obras alcanzan a 250 millones de dólares²².

Las compras municipales, en promedio, están por debajo de los dos millones y medio de bolivianos; de las cuales el 80% se encuentran entre uno y un millón de bolivianos²³. Razón por la que el “Compro Boliviano” puede considerarse como una políti-

²¹ Entre otros intentos se pueden contar a algunas de las reformas de tercera generación: Diálogo Bolivia Productiva y CODEPES.

²² Viceministerio del Micro y Pequeño Productor, 2004. *Plan de acción para una estrategia de desarrollo de municipios productivos en el marco del DS Compro Boliviano*. La Paz: DDPC

²³ Ibid.

ca municipal que apoya la producción nacional y la participación de micro y pequeños empresarios, asociaciones de productores y organizaciones económicas campesinas.

Estos elementos han llevado al CIPCA a sistematizar las primeras cifras del “Compro Boliviano”, para conocer el número de licitaciones realizadas desde su implementación hasta agosto de 2004; los montos reportados; qué sectores han accedido; qué cantidades y qué modalidad empresarial está captando la demanda estatal.

Sabemos que el SICOES es la entidad que reflejará estos datos oficialmente, así que los datos presentados son una aproximación de la tendencia de las compras estatales, utilizando diversas fuentes.

5.1. El destino de las inversiones

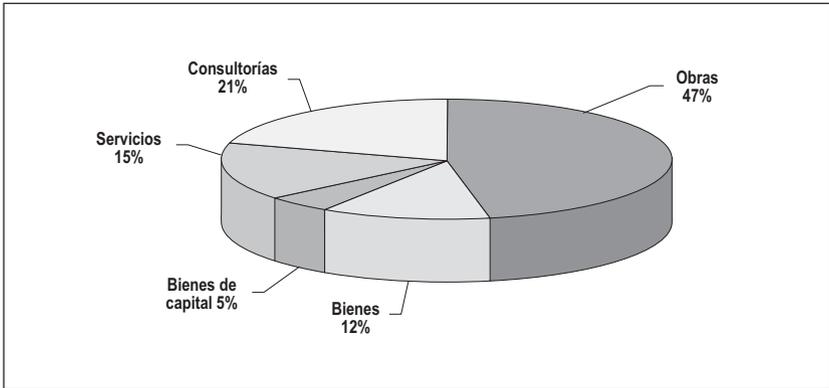
Este año, la inversión pública en el país se ha estimado en algo más de cuatro mil millones de bolivianos (500 millones de dólares); al primer semestre de 2004 se ha ejecutado un 32.7% de lo presupuestado; si bien se trata de una baja ejecución, esta ha sido una oportunidad para la recuperación económica²⁴.

A nivel nacional, entre el 1 de abril y 30 de julio, se han realizado y publicado en el SICOES, 1,040 licitaciones²⁵, de las cuales casi la mitad corresponde a los rubros de construcción de obras (47.6%), servicios y consultorías (35.9%) y compra de bienes (16.5%), como se puede apreciar en el siguiente gráfico:

²⁴ Incluye estimación de gobiernos municipales, fuente: Viceministerio del Micro y Pequeño Productor; también “Compro Boliviano: inversión pública en la administración central, prefecturas y municipios” del Ministerio de Hacienda.

²⁵ En: www.sicoes.gov.bo

Gráfico 5. Número de licitaciones por categoría



Fuente: Elaboración propia en base a datos de SICOES, 2004.

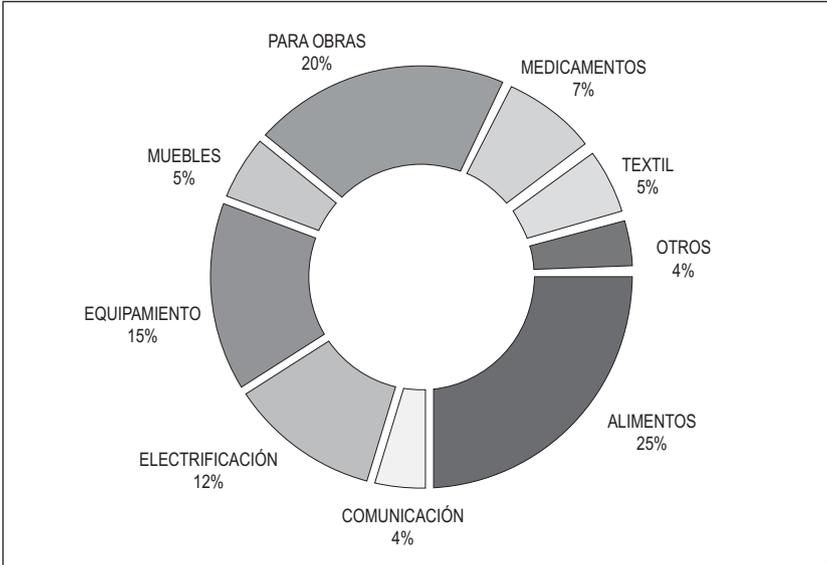
Las obras de construcción licitadas están concentradas en infraestructura vial (21%), y destinadas mayormente a puentes, pavimentado, enlosetado, embovedado; le siguen en orden de importancia, las obras de saneamiento básico, sistemas de agua y/o alcantarillado. Un 19% de las licitaciones beneficiaron al sector educación, para la construcción de aulas o escuelas; otras construcciones sociales, como ser la ampliación, refacción de edificios públicos y construcción de muros, plazas u otros, representan un 12.5%.

El 21% de las licitaciones se destinaron para consultorías de diversa índole, algunas son invitaciones a conformar listas de consultores, otras fueron específicas. A pesar de la dificultad de reconocer el rubro exacto, destacan las consultorías para el fortalecimiento institucional, elaboración de POA's, PDM's, auditorías; así como la elaboración de estudios de infraestructura vial, proyectos ambientales, de riego y otros.

De las licitaciones para servicios, el mantenimiento y mejoramiento de caminos es el rubro más importante (33.6%); luego se diversifica entre servicios de comunicación, seguros, alquiler, mantenimiento e instalaciones, cada uno representa entre el 8 y 10% de las licitaciones.

En la adquisición de bienes, las licitaciones más frecuentes han sido para alimentos, destacándose los desayunos escolares; y bienes para la construcción de obras como losetas, cemento y otros. El gráfico a continuación permite apreciar el destino de las inversiones.

Gráfico 6. Tipo de bienes licitados



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SICOES, 2004.

Los bienes de capital licitados han sido destinados a la adquisición de movilidades, maquinaria pesada y equipos para la salud; pero estos bienes no son de producción nacional, por lo que no se ha realizado un seguimiento detallado.

Si analizamos las licitaciones por *región geográfica*, podemos ver que las entidades con cobertura nacional como los ministerios, Servicio Nacional de Caminos, cajas y proyectos nacionales de salud, fondos, etc; suman el mayor número de licitaciones (23%). A nivel departamental, los gobiernos municipales y prefecturas de La Paz (17.5%), Tarija (17%) y Cochabamba (12.5%) son los que han realizado más licitaciones.

En cambio si hacemos el análisis por *tipo de institución*, los que llevaron a cabo más licitaciones son los gobiernos municipales rurales, urbanos y las prefecturas:

Cuadro 6. Entidades y número de licitaciones

Categorías	Prefecturas	G.M. urbanos*	G.M. rurales
Bienes	1.8%	14%	14%
Servicios	45%	28%	19%
Obras	53.2%	58%	67%
Número de licitaciones	222	195	328

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SICOES, 2004.

* *Ciudades capitales y El Alto*

En los *municipios rurales* el 67% de las licitaciones se destinaron a obras, el 19% para servicios y al 14% para bienes, siguiendo el mismo orden nacional. De los servicios, casi la mitad corresponde a servicios de consultoría; de las 19 licitaciones para adquirir bienes, 14 fueron para desayunos escolares, lo que muestra el potencial de este rubro en la estructura presupuestaria municipal.

Para verificar estos datos, consultamos con otra fuente; específicamente en los programas anuales de contrataciones de 20 municipios rurales²⁶. Las categorías más importantes de sus licitaciones son: ejecución de obras y proyectos (74.6%); servicios y consultoría (14.5%) y un 10% para compra de bienes; lo que muestra cierta consistencia con los datos anteriormente descritos, en el sentido que a nivel general, pero predominantemente en el área rural, las inversiones públicas son destinadas en su mayoría a obras.

Sin embargo hay que tomar en cuenta que estos datos son sólo un referente de los municipios rurales que realizaron alguna licitación; no obstante, existe la posibilidad de que en este período, no se hayan realizado licitaciones por montos mayores a Bs 160,000, debido a:

²⁶ En: www.sicoes.gov.bo.

- En el POA no contienen obras por montos superiores a Bs 160,000.
- En el periodo abril–julio de 2004, no se han realizado contrataciones por montos mayores a Bs 160,000.
- Los gobiernos municipales tenían cuentas congeladas en este periodo²⁷.
- Se llevaron a cabo licitaciones pero no se remitió información al SICOES.

Se pueden citar otras falencias, como que en el registro de licitaciones de abril a julio de 2004, no se encontró la inclusión de licitaciones por lotes, ítems o tramos; en la utilización de formularios se observa el bajo número de municipios que entregaron sus Programas Anuales de Contratación (PAC); y el hecho de que pocas instituciones hayan entregado informes trimestrales de compras menores. Todas estas falencias afectan directamente en el conocimiento, difusión y apropiación de los instrumentos y formularios establecidos en el decreto y su reglamentación; situación que puede ser apreciada mejor en el siguiente cuadro:

Cuadro 7. Municipios rurales que realizaron licitaciones o entregaron PAC’s (abril y julio de 2004)

Departamento	Municipios rurales*	Realizó licitación	Entregó PAC	Municipios con PAC
Beni	18	7	–	–
Chuquisaca	27	16	–	–
Cochabamba	43	19	3	Chimoré, Sacaba, Tiraque.
La Paz	73	26	5	Cairoma, Calacoto, Viacha, Colquencha, Luribay.
Oruro	33	9	–	–
Pando	14	4	5	Porvenir, San Lorenzo, Sena, Sr. del Abuná.

²⁷ A julio 2004, existían 43 municipios con cuentas congeladas.

Potosí	37	24	6	Chayanta, Cotagaita, Llica, Ocurí, Pocoata, Uncía.
Santa Cruz	49	20	1	Montero.
Tarija	10	10	–	–
Total	304	135	20	–

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SICOES, 2004.

* *Exceptuando ciudades capitales y El Alto*

En ese contexto, estas son algunas constataciones sobre las licitaciones realizadas:

- A nivel general, pero sobre todo municipal, la mayor parte de las licitaciones son para la construcción de obras.
- El orden general de las contrataciones, por monto asignado es: obras, consultorías, servicios y bienes.
- Las instituciones que han realizado más licitaciones son: los gobiernos municipales rurales, los urbanos y prefecturas; en ese orden.
- En la licitación de bienes destacan los alimentos y bienes para obras.
- En la provisión de alimentos, sobresale el desayuno escolar.
- En este período no se han registrado licitaciones por lotes, ítemes o tramos.
- Los formularios de programa anual de contrataciones y trimestral de compras menores, no han sido utilizados por los gobiernos municipales rurales.

5.2. Procesos adjudicados con el DS 27328

El número de procesos adjudicados y registrados al 25 de agosto de 2004, ascendía a 592 contrataciones informadas al SICOES, las que suman un monto mayor a 63 millones de bolivianos, distribuidos de la siguiente manera:

Cuadro 8. Adjudicaciones por modalidad

Modalidad	Nº	Monto (Bs)
Compra menor por comparación de precios	542	5,925,46.38
Licitación pública	38	56,084,370.49
Consultorías	12	1,791,214.56
Total general	592	63,801,051.43

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SICOES, 2004.

Estos datos son sólo referenciales, porque representan aproximadamente el 5% del total ejecutado desde enero a junio de 2004. En el caso de compras menores sólo incluye a las 16 instituciones que se reportaron al SICOES entre abril y julio; dato que incluye al gobierno municipal de El Alto y la prefectura de Cochabamba; por tanto es de suponer, que el monto y número real sean mucho mayores.

Además se observa que, de las licitaciones informadas al SICOES, se tienen datos del 4.8% de licitaciones públicas y consultorías adjudicadas; este reducido número de procesos adjudicados e informados, puede deberse a:

- Que estos son procesos suspendidos, desiertos o anulados que deben renovar convocatorias.
- Que son procesos con plazos vigentes o en curso, no adjudicados todavía.
- Instituciones que todavía no han remitido información, de la finalización del proceso de contratación, al SICOES.
- Que faltan mecanismos de monitoreo y evaluación para el cumplimiento del decreto.

Para conocer la cantidad de obras, bienes y servicios nacionales adjudicados y la oportunidad de participación de las MyPE's y OECA's, analizamos el registro por montos, así las adquisiciones se dividen de la siguiente manera:

Cuadro 9. Adquisiciones del Estado por tipo de licitación

	Compras menores	Licitación (incluye a MyPE's y OECA's)	Licitación nacional	Licitación internacional
	0 a 160,000*	160,000 a 1,000,000	1,000,000 a 8,000,000	Mayor a 8,000,000
Monto	7,413,110	12,233,803	4,154,167	39,963,149
%	11.6%	19.2%	6.5%	62.7%
% acumulado	11.6%	30.8%	37.3%	100%
Número	557	30	2	1 ⁽¹⁾
%	94.4%	5.1%	0.3%	0.2%
% acumulado	94.4%	99.5%	99.8%	100%
Promedio	13,309	407,793	2,077,083	39,963,149

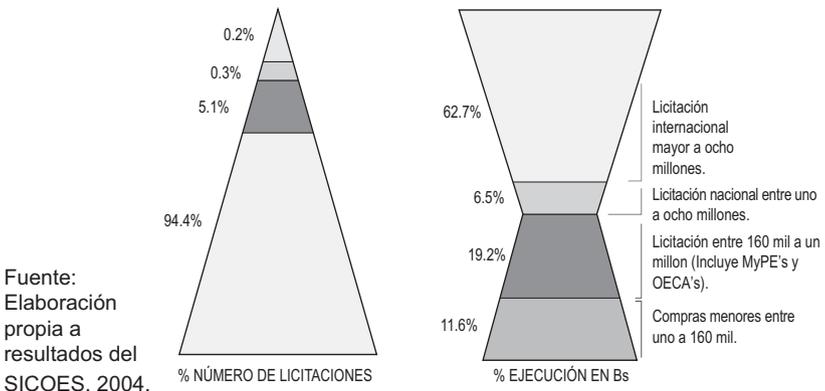
Fuente: Elaboración propia en base a datos del SICOES, 2004.

* La diferencia entre compras menores por comparación de precios, se debe a que se incluye a consultorías o licitaciones por montos menores a Bs 160,000 .

⁽¹⁾ Al ser el proceso adjudicado una obra, se encuentra dentro del margen de licitación nacional para obras (hasta 40,000,000 UFV's).

En el anterior cuadro podemos observar que la mayor cantidad de procesos reportados, corresponden a compras menores por comparación de precios. En general, casi todos los procesos adjudicados han sido por montos menores a 8 millones de bolivianos, existiendo preferencia nacional y más del 95% de estos procesos fueron por montos menores o igual a un millón de bolivianos, con lo cual se daba derecho preferencial a microempresas, asociaciones de productores y organizaciones campesinas; en el siguiente cuadro podemos apreciar los montos de las licitaciones adjudicadas.

Gráfico 7. Licitaciones adjudicadas por número y monto



Sin embargo, en conjunto, se observa que sólo una empresa que representa el 0.2% de los oferentes, concentra el 63% del monto total adjudicado con el “Compro Boliviano”; esta empresa es COMVISA-COMEXIN ASOCIADOS SA, que se adjudicó el proyecto de asfaltado Achacachi-Sorata Fase II, licitado por la prefectura de La Paz; en este caso, puede decirse que se trata de resultados no previstos.

5.3. Tipo de empresas que se adjudicaron el “Compro Boliviano”

Para conocer qué tipos de empresas se han adjudicando las compras estatales, cruzamos los datos del SICOES con los del registro mercantil de FUNDEMPRESA y obtuvimos los siguientes resultados:

Cuadro 10. Tipo de empresas adjudicatarias

Modalidad	No identificada ¹	Personas ²	Sociedad anónima	Sociedad colectiva	SRL	Unipersonal	Total
Consultorías	1	2			8	1	12
Compras menores	173	81	78	2	121	87	542
Licitación pública	5		6	3	14	10	38
Total	179	83	84	5	143	98	592
Porcentaje	30.2%	14.0%	14.2%	0.8%	24.1%	16.5%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SICOES y FUNDEMPRESA, 2004

¹ Empresas que no están en el registro mercantil de FUNDEMPRESA y sin descripción de su modalidad.

² Personas naturales con RUC pero sin registro de FUNDEMPRESA.

El 30% de las empresas adjudicadas no se encontraban en el registro mercantil de FUNDEMPRESA y tampoco se pudo reconocer su modalidad de inscripción, sin embargo, casi todas contaban con RUC. Este dato no es alarmante, si observamos que la mayor proporción de estas empresas han participado en compras menores y este registro no es un requisito; dato que sirve para determinar que no existe un único registro mercantil.

Los tipos de empresas que accedieron a una mayor cantidad de adjudicaciones han sido las Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL) alcanzando un 24.1% del total, las empresas unipersonales representan el 16.5%, las sociedades anónimas un 14.2% y las personas naturales, sin registro en FUNDEMPRESA, representan un 14%.

En las contrataciones realizadas no se encontró el registro de ninguna persona con Tarjeta Empresarial y OECA's. Por otras fuentes²⁸, se han otorgado 40 obras menores a microempresarios con Tarjeta Empresarial en El Alto y que las OECA's, CECAOT y APPLA²⁹ se han adjudicado lotes de desayuno escolar en municipios rurales; estos datos reflejan una participación incipiente de MyPE's y OECA's en las adjudicaciones estatales, en el marco del "Compro Boliviano".

Algunas de las posibles causas para esta mínima participación, son:

- El desconocimiento del derecho preferente para MyPE's y OECA's.
- La falta de difusión de los procesos de licitación y compras menores.
- Inexperiencia en la elaboración de propuestas técnicas, económicas y financieras.

Adicionalmente, otras causas para que MyPE's y OECA's no hayan llegado a adjudicarse licitaciones estatales, pueden ser:

- Ausencia en la presentación de algunos requisitos no subsanables tales como: registro empresarial, garantías o experiencia.
- Los productos de MyPE's y OECA's, no tienen la calidad requerida en el pliego de especificaciones.

²⁸ Feria a la inversa en El Alto y entrevistas a CECAOT y CIOEC que se encuentran en el Anexo 5.

²⁹ Asociación Provincial de Productores de Leche Avaroa.

- El precio ofertado por las MyPE's y OECA's puede no ser competitivo, en relación a los ofertados por empresas convencionales.

Vale la pena aclarar que con estos datos no pretendemos declarar ganadores o perdedores a ningún sector productivo, más bien el propósito es alertar la consideración de estos temas, para una mayor difusión y capacitación de los alcances de la norma a los actores involucrados y de esta manera todos podemos ser ganadores.

Por otro lado, a manera de resumen, creemos conveniente resaltar algunos de los procesos adjudicados. Es necesario reiterar que no se tiene información sobre los procesos de contratación, los datos obtenidos son del 4.8% de las licitaciones realizadas y del 5% del monto total ejecutado en el primer semestre de 2004; con lo que se tiene un vacío de información sobre 95% de las licitaciones realizadas. Esto muestra la precariedad de los mecanismos de seguimiento, probablemente atribuibles al corto tiempo de aplicación del decreto o la débil apropiación por parte de los operadores. En ese sentido, la importancia de las compras menores, aún con montos pequeños, genera dinamismo en las compras estatales.

Se ha constatado, la gran cantidad de instituciones que todavía no ha remitido información de finalización del proceso de contrataciones. En ese marco que el 100% de las contrataciones registradas fueron nacionales y más del 95% de las mismas fueron por montos menores a ocho millones de bolivianos. Del monto total adjudicado, la única obra mayor a ocho millones de bolivianos representa más del 50% del total ejecutado.

En más del 95% de las adjudicaciones, al ser el monto menor a Bs 1,000,000, tenían derecho preferente las microempresas, asociaciones y OECA's. En ese marco, la cantidad de bienes y obras adjudicadas a MyPE's y OECA's es pequeña, considerando su oportunidad de participación.

5.4. Aprendizajes de los primeros pasos del “Compro Boliviano”

La construcción de infraestructura y obras, es el pilar de la inversión pública, sobre todo municipal y es previsible que por algunos años más continúe así.

Por otro lado, las instituciones que realizan más contrataciones departamentales y locales son las prefecturas, y los gobiernos municipales rurales y urbanos.

Los desayunos escolares representan la mayor parte de la licitación de alimentos, productos que pueden ser provistos por OECA's. Existe la oportunidad de participación para MyPE's, asociaciones de productores y OECA's; sin embargo su participación es mínima, por lo tanto el grado de adjudicación, es menor.

Adicionalmente, existe un mayor número de adjudicaciones en compras menores de hasta un millón de bolivianos, sin embargo, estas no representan el mayor porcentaje del monto adjudicado.

5.5. Algunas pistas para mejorar el proceso

Creemos que se deberá incorporar bienes de producción nacional en la contratación de obras llave en mano y en las licitaciones; por ejemplo, el uso de material local en la construcción de infraestructuras.

Reforzar la difusión y educación entre los oferentes y demandantes, es otro de los retos para la mejor implementación de este decreto; especialmente en la utilización de instrumentos y formularios tales como: el programa anual de contrataciones, formulario de compras menores trimestrales, formulario de finalización del proceso de contratación, para realizar un mejor seguimiento.

Es necesario dar mayor énfasis a la difusión de los procesos de contratación, a través de los gremios de MyPE's y OECA's y

brindar capacitaciones para que puedan realizar propuestas técnicas, económicas y financieras. De esta manera se facilitará el acceso a requisitos, como la Tarjeta Empresarial.

De igual manera se deberán establecer mecanismos para que la inversión en obras, sea accesible a los actores involucrados como las microempresas constructoras o los proveedores de bienes para la construcción, a través de capacitación sobre la demanda municipal y el proceso de licitación, elaboración de propuestas y requisitos necesarios para participar en compras menores o licitaciones de obras.

En ese marco, la importancia de las compras menores debe ser resaltada y ampliamente difundida dando preferencia a lo local o regional; y agotar los recursos existentes en el municipio o la mancomunidad para generar confianza y dinamismo económico en las compras municipales. En el caso del desayuno escolar, se debe potenciar la participación de componentes, insumos o mano de obra local.

Es de vital importancia, priorizar políticas que generen competitividad, en calidad y precio para MyPE's y OECA's.

CASOS DE ESTUDIO EN MUNICIPIOS RURALES

Para un mayor acercamiento a los efectos de la aplicación del “Compro Boliviano”, se ha realizado una revisión en los municipios donde trabaja el CIPCA, sobre las condiciones necesarias para la aplicación del decreto. Para ello se ha establecido la necesidad de indagar en:

- 1) La existencia de oferta, en este caso campesina e indígena, y que ésta cumpla con los requisitos para acceder a una licitación del Estado.
- 2) Que exista la demanda por parte del Estado, en este caso sólo tomamos en cuenta al gobierno municipal, y que éste conozca y aplique el decreto “Compro Boliviano”.
- 3) Que existan las condiciones básicas de información, sistemas financieros e instrumentos necesarios, en el municipio, para la aplicación del “Compro Boliviano”.

6.1. La oferta campesina e indígena

Haciendo una consulta rápida en las oficinas regionales del CIPCA, se han encontrado que 20 organizaciones económicas campesinas³⁰ ubicadas en 12 municipios (ver Cuadro 11); se trata

³⁰ Algunas son OECA's en el sentido estricto; otras son organizaciones campesinas que realizan actividades económicas en forma asociada, pero no se desempeñan como tales.

de organizaciones que se encuentran en la zona. Por ejemplo, en el municipio de Ancoraimes, a través del diagnóstico institucional para elaborar el PDM, se identificaron cuatro organizaciones con las que los habitantes del cantón tienen relación.

La mayor parte de estas organizaciones, sin embargo, no cuentan con los requisitos necesarios: poseer RUC y personería jurídica, para presentar una propuesta al Estado; tampoco han desarrollado experiencia en ventas al gobierno municipal; esto por que:

- Lo que produce la organización no se adecúa a la demanda estatal.
- Los productos que se comercializan son materia prima, mientras que la demanda esta dirigida a bienes procesados –este es el caso de desayunos escolares.
- Las asociaciones existentes están en proceso de consolidación.
- Las asociaciones no se dedican a la comercialización.
- El gobierno municipal no transparenta sus contrataciones y licitaciones.

6.2. Participación en otras organizaciones

Los productores campesinos e indígenas participan en sus organizaciones naturales como los sindicatos, federaciones, asambleas, centrales comunales; a través de las cuales tienen mayor relación con el gobierno municipal, y capacidad de incidir a través del Comité de Vigilancia; siendo estos espacios oportunidades de interacción para alentar el cumplimiento del “Compro Boliviano”.

Existen organizaciones que pueden convertirse en apoyo para la educación y difusión a los productores; tal es el caso de la Asamblea del Pueblo Guaraní (APG) que tiene en su estructura organizativa a un responsable de producción, que representa los intereses económicos y puede adecuar sus funciones, a la demanda de la población guaraní.

Por otro lado, algunas OECA's, como las CORACA's, provienen de sindicatos que buscan cubrir sus demandas productivas; tal es el caso de la CORACA-Guayaramerín. El siguiente relato, permite entender la naturaleza de estas organizaciones.

“CORACA-Guayaramerín nace en 1995 como brazo económico de la Central Especial de Trabajadores Campesinos de Guayaramerín; a partir de la necesidad de institucionalidad de la CORACA, se elaboran sus estatutos y reglamentos; se realiza un congreso de todas las comunidades en el que se establece que todas las federaciones deben ser parte de CORACA. Como organización, CORACA gestiona un proyecto con contraparte de cada comunidad, de \$US 340; sin embargo en una comunidad no todos participan en la organización y se da paso a la diferenciación entre socios pasivos y activos. Los objetivos de CORACA son económicos y sociales, mejorar los ingresos y condiciones de los socios; es por ello que a la fecha, la mayoría de las personas que participan en la central son socios activos de CORACA. La relación con la central se mantiene, aunque depende de la importancia que se le da a su trabajo por parte de sus ejecutivos”³¹.

En ese contexto se han identificado demandas de los productores para articularse en asociaciones o fortalecer las organizaciones existentes, en 13 municipios:

- En los municipios de Riberalta, Guayaramerín (Beni) y Puerto Gonzalo Moreno (Pando) está en ciernes la constitución de una asociación de productores agroforestales, que necesitará consolidarse.
- En el municipio de Moxos (Beni), a partir de la producción de cacao en la zona, empieza a surgir entre los productores indígenas la necesidad de asociarse, para vender el producto en mejores condiciones.
- En Anzaldo (Cochabamba), los beneficiarios de los atajados desean organizarse, para administrar el funcionamiento de los mismos, así como para producir hortalizas y frutas.

³¹ Zacarías Calatayud, Presidente de CIOEC-B y ex-dirigente de CORACA-Guayaramerín.

- En Camiri (Santa Cruz), existe demanda de guaraníes productores de maíz, los esfuerzos se dirgirán a la comercialización.
- En los municipios de Ancoraimes y Guaqui (La Paz), las organizaciones de productores, quieren contar con estatutos, reglamentos y personería jurídica.
- En Santa Rosa del Sara (Santa Cruz), los productores desean asociarse, fortalecer la organización y comercialización.

La demanda de asociación debe entenderse también como una tendencia por realizar emprendimientos productivos, la demanda central apunta a mejorar el acceso al mercado y mejorar los ingresos familiares; desde esa perspectiva, la asociación es una de sus posibilidades.

Cuadro 11.
OECA's en municipios donde trabaja el CIPCA

Regional CIPCA	Nombre de la organización	Municipio	Actividad	Producto	Mercados	Personería jurídica	RUC
NORTE	Cooperativa Agropecuaria Integral Campesina-CAIC.	Riberaita	Procesamiento.	Castaña.	Exportación .	SI	SI
	CORACA-Guayaramerin.	Guayaramerin	Procesamiento.	Cacao y arroz.	Exportación, nacional.	SI	SI
	Asociación de Pescadores.	Pto. G. Moreno	Pesca.	Pescado.	Local.	NO	NO
	Asociación de Productores Agroforestales.	Norte	Producción.	Cacao.	Nacional.	NO	NO
COCHABAMBA	Asociación de Riegos y Servicios Agropecuarios Ch'allaque.	Sacabamba	Administración del sistema de riego, manejo de agua, servicio técnico, producción y comercialización.	Papa, maíz, cebolla, haba, alfalfa.	Local, regional y nacional.	SI	NO
	Asociación de productores del Caine-AGROCAINE.	Torotoro	Producción, transformación y comercialización.	Limones y guayaba.	Local (ferias), regional y nacional.	NO	NO
	Asociación de Mujeres Kunguakua.	Gutiérrez	Transformación de maíz.	Frangollo y maíz.	Local y Santa Cruz.	NO	NO
CORDILLERA	Piscicultores en truchas.	Ancoraimas	Piscicultura	Truchas.	Local (ferias) y La Paz.	NO	NO
	Asociación de Productores Agropecuarios-Huanquisko Kanta (APAHK).	Ancoraimas	Agricultura, crianza de vacas y camélidos.	Semillas de: papa, arveja, cebolla, cebada.	Departamental.	NO	NO
	Cooperativa Alpaquera Inca Katurapi Ltda.	Ancoraimas	Crianza de camélidos.	Alpaca.	Local (ferias) y La Paz.	NO	NO
	Subfederación Limarcanchi de Pesqueros.	Ancoraimas	Piscicultura.	Pejerrey, ispi, mauní, karachi.	Local (Ferias cantonales).	NO	NO
LA PAZ	APLEC.	Guatuzi	Producción y transformación.	Leche, queso, yogurt y flan.	Local y La Paz (PL).	NO	NO
	Asociación de Productores de Leche-APL.	Ayo-Ayo	Producción y transformación.	Leche y queso.	La Paz (ASPROLPA y PL).	NO	NO
	ASPASH .	Santa Rosa	Manejo y asistencia técnica.	Vacas, ovejas, frutales, abejas.	Santa Cruz, Montero, Yopacani, San Carlos.	SI	SI
	Asociación de Silvicultores (ASOSIL).	Santa Rosa	Asistencia técnica.	Plantines	Santa Cruz, y Montero.	SI	SI
	Cooperativa Orepaporiviqui.	Urubichá	Producción y asistencia técnica.	Agrícola.	Santa Cruz, Montero y Asención.	SI	NO
SANTA CRUZ	Asociación de hamaqueras.	Urubichá	Producción.	Hamacas .	Santa Cruz, Montero.	SI	NO
	Productores Ganaderos.	Urubichá	Producción y asistencia técnica.	Came, leche, queso.	Local (Portachuelo, Montero) Santa Cruz (PIL).	SI	SI

Fuente: Elaboración propia, 2004.

6.3. Los gobiernos municipales ¿aplican el “Compro Boliviano”?

De los municipios consultados, solamente en Moxos se ha dado una capacitación por parte del gobierno central sobre el “Compro Boliviano”. Aunque muchas autoridades municipales no conocen la nueva normativa, algunos se han visto obligados a informarse y capacitarse para realizar sus convocatorias bajo la nueva modalidad; en esas condiciones es entendible que el decreto no llegue a aplicarse en su totalidad; este cuadro permite apreciar esta situación.

Cuadro 12. Licitaciones en base al CB realizadas en municipios donde trabaja el CIPCA (abril-julio 2004)

Regional	Municipio	Proceso de contratación	Objeto
Beni	Santa Ana	Consultoría.	Auditoría externa.
Cochabamba	Torotoro	Licitación pública.	Obras de saneamiento básico.
	Sacabamba	Licitación pública.	Obras de educación.
	Acasio	Licitación pública.	Obras de salud y riego.
Cordillera	Cabezas	Licitación pública.	Obras de saneamiento básico, mantenimiento de caminos y bienes de capital.
La Paz	Ancoraimos	Licitación pública.	Equipamiento de salud.
Norte	Riberalta	Invitación pública.	Auditoría financiera.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SICOES, 2004

De acuerdo a los datos del anterior cuadro, se pueden apreciar como posibles nichos de mercado local, a las obras (construcciones) y desayunos escolares. En el caso del desayuno escolar, son ocho municipios que han presupuestado su ejecución para el 2004; Riberalta, Camiri y Santa Rosa lo ejecutan con recursos propios y en los municipios correspondientes a Cochabamba y La Paz, lo hacen con apoyo de instituciones de cooperación. La siguiente tabla amplía la información sobre el desayuno escolar.

Cuadro 13.
Municipios con desayuno escolar en el 2004

Regional	Municipio	Desayuno escolar	Apoyo institucional	Productos
Norte	Riberalta	SI	NO	Donación y productos locales.
Cochabamba	Sacabamba	SI	PCI, UNICEF	Se encarga el financiador.
	Anzaldo	SI	PCI, UNICEF	Se encarga el financiador.
	Torotoro	SI	PCI, UNICEF	Se encarga el financiador.
Cordillera	Camiri	SI	NO	Frangollo y pan.
La Paz	Ayo Ayo	SI	INTERVIDA	Se encarga el financiador.
	Guaqui	SI	INTERVIDA	Se encarga el financiador.
Santa Cruz	Santa Rosa	SI	NO	Galletas Mabel's y leche PIL.

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas a la regionales del CIPCA y POA's municipales, 2004.

Sin embargo es necesario precisar que la demanda municipal en cuanto a desayuno escolar se da con el apoyo de ONG's o de la cooperación internacional y debe ofrecer productos locales, potenciando así la producción campesino-indígena.

Es necesario acudir a información específica, de carácter nacional, para dimensionar adecuadamente la importancia del desayuno escolar, en la aplicación del "Compro Boliviano" y las oportunidades para los productores campesinos e indígenas.

Bajo este entendido, recurriremos al "Diagnóstico de la aplicación del desayuno escolar en Bolivia 2003", elaborado por Virginia Roncal.

"En el país el 56.5% de los municipios ofrecen desayuno escolar en las escuelas, 23% es cubierto por organismos de cooperación y 34% es cubierto por los mismos municipios. Del total de municipios que proveen desayuno escolar, las entidades de cooperación cubren 70 municipios (40%) con mayor presencia en el área altiplánica y Cochabamba. De acuerdo al número de unidades educativas, 7,700 se encuentran cubiertas con desayuno escolar (52.7%) y 6,898 unidades no cuentan con este servicio (47.3%). Los departamentos con mayor cobertura son Oruro (81%), Potosí (77%) y Cochabamba (61%), los menos son Pando y Beni con un 25% cada uno.

La variabilidad de condiciones y realidades municipales urbana y rurales se demuestra en la variedad de opciones que ofrece el desayuno escolar, 11 tipos y 29 variedades; desde desayunos listos para servir, caso de los municipios urbanos, desayunos para preparar e incluso merienda y almuerzo en algunos casos. Existen experiencias enriquecedoras de la organización de padres de familia y profesores que coordinan, organizan y preparan los alimentos para proveer el servicio a los estudiantes.

En el estudio mencionado se han identificado los efectos del desayuno escolar en el incremento y mantenimiento de la matrícula; disminución del índice de abandono escolar e índices que muestran progreso en la matriculación de las niñas. En el municipio de La Paz, los resultados muestran que los niños desnutridos que consumieron el desayuno escolar, mejoraron su estado nutricional, que su efecto es positivo y recomiendan mantener la calidad nutricional de las raciones.

Para el 2003 la previsión económica para el desayuno escolar, de acuerdo a los Programas Operativos Anuales de los Municipios, fue de 100 millones de bolivianos lo que muestra la gran importancia económica con respecto al desayuno escolar.

De los 176 municipios que proveen desayuno, se consideró a 164, descartando a 12 que no tenían datos, que sumarían 100 millones de bolivianos y se estima un promedio de 610,617.5 bolivianos por cada municipio, este presupuesto, en el marco del DS 'Compro Boliviano', tendría que ser licitado en 100% a la empresa nacional y con la participación de la micro y pequeña empresa generando economía local".

Con estos datos, huelgan los comentarios acerca de la importancia social y económica del desayuno escolar, a cargo de los gobiernos municipales y actores locales.

Por otro lado, se ha realizado un análisis a profundidad para conocer la posible interacción entre la oferta local y la demanda del gobierno municipal en cuatro municipios seleccionados en base a las categorías poblacionales. Estos municipios son:

Municipio A. Sacabamba; con 4,718 habitantes, ha tenido una tasa de crecimiento intercensal de 2.4%. Sin embargo, el 98.2%

de la población es pobre y más de la mitad, se encuentra en la indigencia y marginalidad.

Municipio B. Ancoraimes; tiene una población de 15,115 habitantes, con un crecimiento intercensal de 0.28% por año. La pobreza es del 98.3% y entre el censo de 1992 y el de 2001 ha disminuido en 0.5 puntos porcentuales. La tasa de analfabetismo es también alta (34.7%).

Municipio C. Camiri; cuenta con 32,092 habitantes, el 85.8% de la población se encuentra en el área urbana y el restante 14.2% en el área rural peri-urbana. La tasa anual de crecimiento intercensal (1992-2001) es de -0.41%.

Municipio D. Riberalta; cuenta con 75,977 habitantes, el 84.9% de la población es urbana y el 15.1% rural peri-urbana. La tasa anual de crecimiento intercensal es de 4.02% y la incidencia de la pobreza alcanza al 83.3% de la población.

Los datos básicos para un estudio más detallado de los posibles encuentros de oferta y demanda de estos municipios puede revisarlos en el Anexo 4. Para el presente análisis, algunos de los datos más importantes se presentan en el siguiente cuadro:

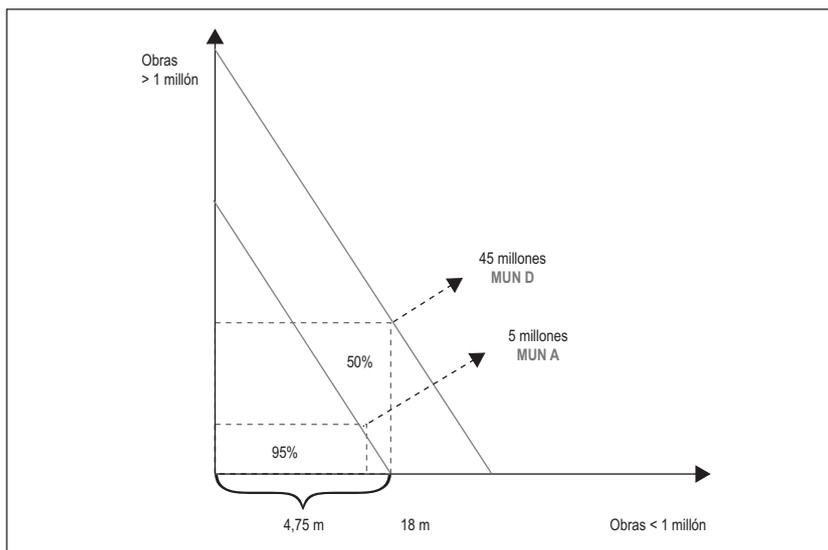
Cuadro 14.
Estudios de casos por categoría municipal

Categorías	Municipio A-Sacabamba	Municipio B-Ancoraimes	Municipio C-Camiri	Municipio D-Riberalta
Habitantes	4,718	15,115	32,092	75,977
Promedio de recursos municipales (Bs)	3,000,000	10,000,000	13,000,000	35,000,000
Obras (%)	27%	87%	26%	40%
Bienes (%)	12%	4%	12%	11%
Servicios (%)	16%	4%	26%	13%
Licitaciones nacionales hasta Bs 8,000,000 (%)	-	-	100%	100%
Derecho preferente a MyPE's y OECA's, hasta Bs 1,000,000 (%)	-	100%	95%	78%
Derecho preferente a MyPE's y OECA's, hasta Bs 500,000 (%)	100%	97%	91%	66%
Compras Menores, hasta Bs 160,000 (%)	98%	83%	73%	33%
Donde se realizan las compras	n.d.	n.d.	95% Camiri, 5% Santa Cruz.	70% en el municipio; 20% Trinidad y 10% Santa Cruz.
Oportunidad para emprendimientos locales	Obras y bienes para obra. El desayuno escolar es con alimentos de donación.	Obras y bienes para obras.	Obras, bienes para obra, desayuno escolar; consultorías.	Obras, desayuno escolar.
Oferta existente	No estructurada, 55% de la PEA, agricultores. La mano de obra calificada proviene de municipios aledaños.	No estructurada, 71% de la PEA: agricultura, ganadería y pesca. No se encontraron empresas registradas.	Empresa de saneamiento básico y consultorías.	Manufacturas, muebles y construcción.
MyPE's	n.d.	n.d.	MyPE's de alimentos, metal, construcción y servicios empresariales.	Microempresas informales de manufacturas, muebles y construcción.
OECA's	Asociación de Riego y Servicios Agropecuarios de Challaque (ARSAC).	5 OECA's: pescadores (2); alpaqueros; agricultores y estuqueros.	No existen; la APG tiene cartera de producción.	Cooperativa Agropecuaria Integral Campesina.
Oferta potencial	El rubro de la construcción (194 personas dedicadas a la actividad).	La Organización de Estuqueros se podría fortalecer y vender al Estado.	Microempresas formalizadas, cartera de producción de la APG.	Productores de castaña, cacao y madera.
Encuentros	Como mancomunidad del Caine priorizar: maíz, trigo, amaranto, tarwi, guayaba para desayuno escolar.	En la región existen organizaciones lecheras que demandan fortalecimiento para vender al desayuno escolar.	En la mancomunidad del Chaco existen organizaciones de mujeres; se puede intercambiar experiencias.	Que el desayuno escolar contenga materia prima local; formalizar MyPE's.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de encuestas a regionales del CIPCA, fichas municipales, POA's, presupuestos ejecutados, datos del INE 2001 y de identificación de la microempresa, 2004.

Se puede observar que los municipios A y B, debido a su restricción presupuestaria, tienen un mayor universo de proyectos programados con montos menores a un millón de bolivianos, siendo en su mayoría proyectos menores a Bs 500,000. En el caso de municipios con mayor presupuesto, esta es la situación de los municipios tipo D o urbanos, si bien la cantidad de proyectos con montos menores a un millón de bolivianos representa un menor porcentaje de su presupuesto, el monto total que puede ser licitado incluyendo aquel destinado a MyPE's y OECA's es mayor, veamos el gráfico:

Gráfico 8. Comparación entre municipios A y D



Fuente: Elaboración propia, 2004.

Dos municipios correspondientes a diferentes categorías poblacionales (A y D), tienen sus propias restricciones presupuestarias, 5 y 45 millones respectivamente. El municipio con menor restricción (A) tenderá a presupuestar mayor porcentaje de su presupuesto en compras u obras accesibles a MyPE's y OECA's (95% de su presupuesto); en cambio el municipio D asignará menor participación para éstas (50%), sin embargo el monto to-

tal presupuestado accesible a estas organizaciones será mayor, debido a que su presupuesto también es mayor.

Otro aspecto a considerar es que, de acuerdo al reglamento del “Compro Boliviano”, los municipios A y B tienen las atribuciones de promover las compras locales y potenciar la oferta local; aunque municipios tipo C y D como Riberalta y Camiri cuentan con mayores recursos municipales para promover el desarrollo económico local y cuentan con una oferta todavía más amplia que potenciar. En el caso de Ancoraimes y Sacabamba (municipios A y B) se piensa más en el desarrollo de oferta de la mancomunidad o región³² y el fortalecimiento de las organizaciones existentes y rubros potenciales, aunque los recursos para hacerlo son escasos.

En ese marco existen una serie de puntos comunes, para el fortalecimiento de las potencialidades de estos municipios:

- Fortalecer la oferta rural, a través de emprendimientos ya existentes con OECA's del lugar, microempresas formales e informales y emprendimientos económicos de las OC/OI's, concentrados en: productos estratégicos, pensados más allá de la demanda del Estado; transformación de materia prima destinada a los desayunos escolares; acciones de fortalecimiento institucional y buscar mercados o proyectos de comercialización como organización, en caso de aquellos colectivos que no se dediquen a ello.
- El proceso de articular una asociación es dinámica y muchas ya lo están haciendo; en variados casos las demandas de colaboración son específicas.
- Difundir, a través de las organizaciones campesinas e indígenas, el decreto “Compro Boliviano” para que se demande su ejecución en los municipios.
- Difundir y capacitar a los nuevos gobiernos municipales respecto al “Compro Boliviano”; cuidando de informar acer-

³² Ver Anexo 4.

ca de los diferentes procesos de contratación y la preferencia local en caso de municipios A y B.

- La capacidad de incidencia de las organizaciones campesinas hacia los gobiernos municipales a través de los Comités de Vigilancia o directamente, debe aprovecharse para impulsar la conformación de Consejos de Desarrollo Productivo, Económico y Social (CODEPES)³³, para insertar las demandas productivas en los POA's.

En general, los municipios tienden a realizar sus compras mayoritariamente en sus regiones, lo que se debe entender como el área urbana del propio municipio; el reto municipal hacia adelante sería cambiar o ampliar la composición de compras urbanas por bienes o mano de obra campesina-indígena.

Pensando de esta forma, el desayuno escolar bien puede ser un instrumento idóneo para captar la oferta campesina en el marco del "Compro Boliviano", a través de diferentes mecanismos: fortalecimiento de la organización, impulso a la transformación, o licitando el desayuno a empresas que compren los productos locales.

De igual forma existen otro tipo de demandas municipales que pueden ser cubiertas en el ámbito local rural, dependiendo de las condiciones específicas de cada municipio; por ejemplo proyectos de atajados, refacción de postas o escuelas, mantenimiento preventivo de caminos, provisión de plantines, fabricación de materiales como ladrillos, adobes, losetas y otros que la organizaciones campesinas e indígenas pueden proveer.

Sin embargo dos cosas son imprescindibles para avanzar: voluntad de las autoridades municipales para apoyar a los em-

³³ En los municipios Urubichá y Santa Rosa se ha conformado los CODEPES. En Camiri y Charagua se ha organizado la Comisión de Desarrollo Local (CODEL); en otros municipios (Chuquisaca-Centro) se habla del Directorio Local de Promoción Económica (DILPE); lo que crea confusión en cuanto a roles y atribuciones de estas instancias. Aunque todos tienen el fin de promover el Desarrollo Económico Local, el CODEPES es la única instancia reconocida legalmente, para participar en la elaboración y ejecución de la estrategia productiva del municipio y apoyar al Comité de Vigilancia en el control social a la gestión municipal (DS 25564 y DS 27207).

prendimientos productivos a través de las compras estatales y por el otro, la organización, formalización y estandarización de la producción por parte de las OECA's, MyPE's y asociaciones de productores.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

Como establecimos anteriormente el “Compro Boliviano” tiene dos objetivos:

- 1) Que las compras estatales, hasta ocho millones de bolivianos se orienten exclusivamente a la producción nacional.
- 2) La promoción de las actividades de pequeños productores, otorgando derecho preferencial a la Micro y Pequeñas Empresas (MyPE's), las Asociaciones de Productores (APP's) y Organizaciones Económicas Campesinas (OECA's); para que participen en las compras estatales hasta un millón de bolivianos, exigiendo garantías y experiencia menores de las que se piden a la mediana o gran empresa.

La reglamentación del “Compro Boliviano” establece condiciones especiales para municipios tipo A y B, estas son:

- a) Procedimientos más ágiles en las licitaciones hasta Bs 500,000 .
- b) Reglamentación para compras menores.
- c) Otorga al alcalde atribuciones de promoción e inclusión para MyPE's, APP's y OECA's del lugar.

Sin embargo, en el caso de los municipios que cuentan con servicios básicos medianamente satisfechos, se prevé que en futuras gestiones priorizarán el tema productivo. Estamos hablando, entonces, de municipios que no necesariamente pertenecen al tipo A y B; lo que supone una posible expansión de la demanda para la industria nacional y los pequeños productores.

Al igual que la campaña “Hecho en Bolivia”, el “Compro Boliviano” es un instrumento dirigido al sector productivo nacional, para desarrollar el mercado interno y cuenta con la aprobación de pequeños y grandes productores. En ese marco es oportuno, llevar a cabo una análisis del decreto tomando en cuenta los siguientes elementos.

a) Los instrumentos

El registro mercantil de FUNDEMPRESA, como concesionario del servicio de registro de comercio, sólo tiene cobertura en 10 municipios urbanos; lo que significa una limitación para la ampliación de la cobertura de la Tarjeta Empresarial, mecanismo dirigido a pequeños productores urbanos y rurales.

Las ferias a la inversa y mesas de partes buscan informar y transparentar las compras estatales, sin embargo, la información revisada nos permite ver que han sido insuficientes y limitadas; por lo que se hace necesario readecuarlas y decodificarlas para un universo mucho más amplio de municipios y organizaciones.

La Certificación del Costo Bruto de Producción es otorgada por una sola entidad y los resultados muestran que no constituye ninguna ventaja específica para la microempresa o las OECA's.

No se han registrado licitaciones por lotes, ítems o tramos, en el período abril-julio de 2004; asimismo instrumentos como el programa anual de contrataciones y el programa mensual de contrataciones, no están siendo utilizados por los organismos del Estado.

Todavía no está a disposición el sistema electrónico de compras, instrumento que se piensa crear para el 2005.

Algunas certificaciones y requisitos exigidos para la firma de contratos, como la certificación de adeudos tributarios, en los hechos llegan a tener plazos mayores a los establecidos.

b) Los actores

Los gobiernos municipales y las prefecturas, son las principales instituciones demandantes en las contrataciones estatales y realizan un mayor número de licitaciones.

Casi el 50% de las licitaciones realizadas corresponden a obras de construcción, por lo que se hace necesario tomar en cuenta este sector en la difusión del “Compro Boliviano”.

La mayoría de las OECA's, en los municipios estudiados, todavía no alcanzan a llenar los requisitos necesarios y no conocen bien el “Compro Boliviano” para participar en las compras estatales, por tanto, una primera tarea que deben enfrentar estas organizaciones es su formalización.

En algunos municipios, sobre todo de las categorías A y B, se está promoviendo la articulación de actores económicos productivos como actores formales, es decir: MyPE's, APP's u OECA's.

c) Los resultados

Un elemento que sobresale en este estudio es la poca importancia que le están dando los organismos del Estado a este decreto, y la necesidad de informar oportuna y suficientemente sobre los procesos de contratación. Resulta preocupante que los datos obtenidos sobre los procesos y montos adjudicados, apenas alcancen al 5% del total de licitaciones realizadas en el primer semestre de 2004; existiendo un vacío de información del 95% de las mismas.

De la mayoría de las licitaciones iniciadas y publicadas en el SICOES, los organismos correspondientes no han informado la conclusión del proceso; lo que revela la ausencia de un mecanismo que promueva la información e incentive la transparencia de los procesos de contratación.

Hasta ahora, todos los procesos adjudicados (abril a julio de 2004) han sido destinados a bienes y servicios de origen nacional, lo cual es un avance; sin embargo, la distribución de los montos muestra que más del 50% de los recursos licitados fueron adjudicados a una sola empresa; mientras que las 587 compras menores a un millón de bolivianos, representan solamente el 30% del total de los recursos adjudicados (Bs 63,801,051.43).

El 99.5% de las contrataciones fueron por montos menores a un millón de bolivianos, con derecho preferente para MyPE's, APP's y OECA's; no obstante los datos muestran que estas organizaciones están ausentes de las contrataciones registradas, lo que lleva a la conclusión que los objetivos de este decreto para dinamizar la economía local, no se han alcanzado.

Con la Ley de Participación Popular, los municipios correspondientes a la categoría A y B tienen más atribuciones que presupuesto; por sus características son los que presentan mayores necesidades básicas insatisfechas y los sectores económico-productivos están poco desarrollados; las compras de hasta Bs 500,000 en estos municipios, llegarían a cubrir casi el 100% de las adquisiciones municipales.

El desayuno escolar representa, en muchos casos, el mayor porcentaje en la provisión de bienes municipales, y existe una clara diferencia porcentual en la compra de alimentos, entre aquellos municipios que otorgan, y en relación a los que no otorgan desayuno escolar.

7.2. Recomendaciones³⁴

La aplicación del DS 27328 es un proceso complejo porque exige la inclusión de diferentes actores, requisitos e instrumentos; que aún deben desarrollarse en el territorio boliviano, o por lo menos no están desarrollados todos en la misma magnitud. Para aprovechar los beneficios de este decreto se hace necesario:

³⁴ Con aportes de Juan Carlos Quiroga (DEL-DDPC).

- 1) Ampliar y mejorar los procesos de información y educación sobre el “Compro Boliviano” a los dos principales actores en el nivel local:
 - Actores productivos: empresas, microempresas, asociaciones de productores y OECA’s, para que exijan y participen de esta política³⁵; preocupandose por incorporar al sector microempresario constructor.
 - A las nuevas autoridades municipales: para que conozcan el decreto, sus instrumentos y sus posibles impactos, de manera que se apropien del mismo e impulsen su cumplimiento.
 - También se podría establecer relaciones con institutos, centros de capacitación u ONG’s interesadas, para brindar cursos de capacitación en los gobiernos municipales, de manera que exista personal que pueda ser una instancia de información, donde puedan acudir los productores por cualquier duda que tengan.

- 2) Ampliar la cobertura para que los productores puedan acceder a los instrumentos a través de los servicios de formalización; se trata de ofrecer los servicios para la obtención de instrumentos como: el registro de empresas, la Tarjeta Empresarial y el RUC, en municipios estratégicos que faciliten el registro a nivel de su municipio y de sus vecinos, tarea que puede llevarse a cabo a través de:
 - La identificación de municipios estratégicos, que faciliten la cobertura a otros municipios.
 - Habilitar una ventanilla única para los trámites.
 - Concertar con instituciones micro-financieras que trabajan en la zona, para que sean éstas quienes brinden el servicio.
 - Los registros sanitarios de salud y calidad, podrían promover servicios dirigidos a la micro y pequeña empresa.

³⁵ Ver Anexo 5, sobre los principales temas de difusión hacia sectores.

- 3) Las atribuciones establecidas para los alcaldes de los municipios tipo A y B³⁶ referidas a gestionar convenios para otorgar la Tarjeta Empresarial, otorgar derecho preferencial a MyPE's, APP's y OECA's, y promover la creación de las mismas; estas atribuciones deben ampliarse a todos los municipios que asuman promover el desarrollo económico local. Para ello, será necesario realizar un recuento inicial de estos, sus capacidades y cuántos de ellos tienen la suficiente decisión para impulsar el desarrollo económico local.
- 4) Reorganizar y transparentar la información de ambos actores, logrando un registro único de empresas, micro empresas, OECA's y Asociaciones de Productores; detallando los diferentes productos o rubros en los que se especializan; poseer y difundir, un registro con la planificación de compras estatales, con sus posibles requerimientos, para que las empresas puedan adecuar sus productos a la demanda; contar con un sistema de incentivos para aquellos organismos del Estado que transparentan sus compras, informan oportunamente y generen encadenamientos productivos e inclusión de pequeños productores en las compras estatales; y establecer mecanismos punitivos y de coacción para aquellas entidades que no cumplan con las disposiciones del decreto, no informen sobre el estado de los procesos de contrataciones y no transparenten la información hacia la sociedad civil y los actores productivos.
- 5) El desayuno escolar, por las razones anteriormente descritas, es un mecanismo que genera diversas repercusiones externas positivas³⁷; y adicionalmente un instrumento útil para apoyar o promover los emprendimientos económicos locales. Por lo que se hace prioritario ampliar su cobertura a todos los municipios y que los productos que conforman el menú sean nacionales, evitando las donaciones.

³⁶ Reglamento del DS 27382, Título VII, Art. 120, incisos n), o) y p)

³⁷ Ver Anexo 3; desayuno escolar.

A manera de concretar algunas de las ideas bosquejadas, sugerimos:

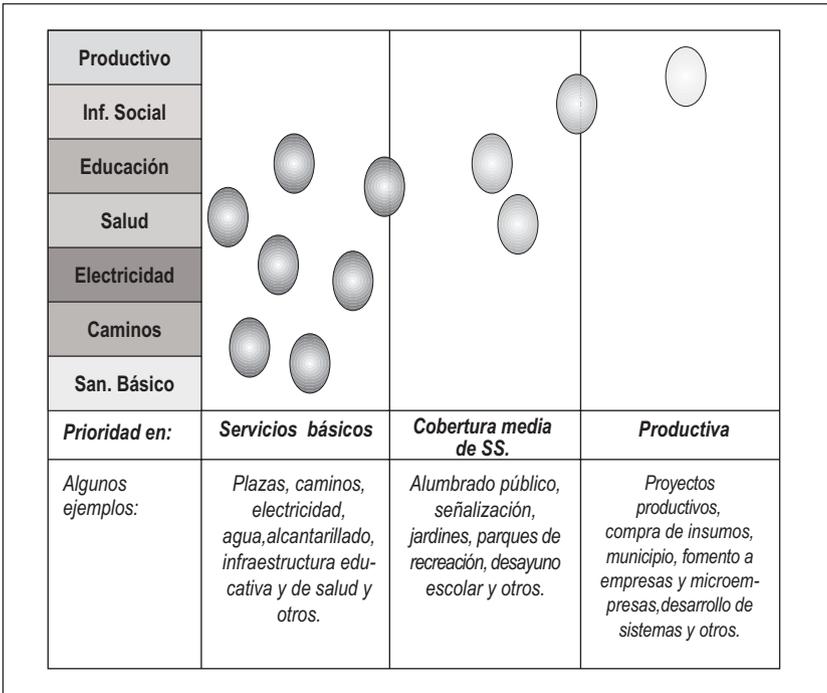
Identificar las prioridades municipales, por que no todos los municipios tienen las mismas capacidades y potencialidades productivas, a través del Diálogo Bolivia Productiva se podrán vislumbrar las características y apuestas de cada municipio. Sin embargo, no podemos ignorar que los municipios tienen marcadas diferencias, como su proceso de gestión municipal; existen municipios que ya cuentan con saneamiento básico, escuelas, centros de salud y electricidad (24 horas); en ese contexto las prioridades en este nuevo quinquenio pueden concentrarse en el desarrollo de las capacidades productivas y económicas y por tanto será posible pensar en potenciar y ampliar estas capacidades de desarrollo local, regional y de mancomunidad.

En cambio aquellos municipios que tienen graves deficiencias en servicios básicos –como agua y electricidad– caminos, escuelas o infraestructura social; es previsible que orienten sus esfuerzos para satisfacer estas necesidades, antes que empezar a promover el desarrollo productivo.

Para tener certeza de las prioridades, el factor clave es identificar en qué situación se encuentra cada municipio; si tienen fuertes necesidades básicas o no; y si estas necesidades están medianamente satisfechas, puede empezar a intervenir más ampliamente en el tema productivo; si estas necesidades están casi satisfechas, entonces podrán dar prioridad a este campo.

Si nos encontramos con un municipio con fuertes necesidades en servicios básicos, caminos, salud, educación, electricidad, infraestructura social; entonces se lo apoyará para que llegue a satisfacer medianamente estas necesidades y demandas. Sólo dando este paso, es posible contar con un entorno favorable que permita apoyar estratégicamente las capacidades productivas del municipio; de lo contrario, lo más probable es que se dispersen esfuerzos y recursos, con pocos resultados. El siguiente gráfico, expresa lo dicho.

Gráfico 9. Proceso de inversiones municipales

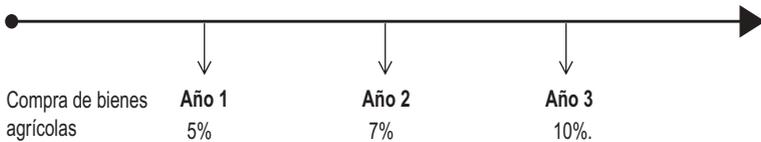


Fuente: Elaboración propia, 2004.

“Futuros” en la compra de bienes agrícolas. Los productos agrícolas, que son los que pueden proveer los pequeños productores campesinos e indígenas, no tienen el mismo calendario que la planificación municipal, es decir la la temporada de cosecha de productos agrícolas no esta casada con los tiempos de demanda de estos productos por parte de los gobiernos municipales; adicionalmente un agricultor no puede arriesgarse en producir algún producto, para un próximo período, si no tiene un mercado asegurado.

Lo que nos lleva a establecer que uno de los problemas más importantes que se enfrentan en los municipios es que los POA’s no se correlacionan con los PDM’s, ya que éstos en su mayoría son instrumentos de planificación de muy corto plazo. Por ello se hace necesario pensar en:

- 1) Adoptar un proceso de planificación de largo plazo, que permita disminuir el riesgo de los productores locales. Puede tratarse de una planificación multianual, teniendo un presupuesto aproximado a ser asignado en ese periodo y el porcentaje estimado de recursos, a destinarse a la compra de bienes agrícolas, por ejemplo.



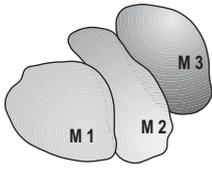
Fuente: Elaboración propia, 2004.

- 2) En ese marco se podrán asignar recursos, como parte del programa tri-anual de compras, a través del "Compro Boliviano".
- 3) Las licitaciones podrán realizarse el primer año para las compras agrícolas, en el segundo y tercer año mediante el mecanismo compra a futuro. Una vez realizada la licitación con toda normalidad, el/los ganadores de la misma tendrán la certeza de que su producción va a ser comprada y podrán realizar las inversiones necesarias.
- 4) Este mismo contrato, podrá ser utilizado por el/los ganadores para obtener un crédito, en el caso de que lo necesiten para la siembra, cosecha o producción.

Mancomunidades productivas. A través de la conformación de este tipo de mancomunidades se podría propiciar, la unión de dos o más municipios o las que ya estén conformadas, para fines productivos. Estas alianzas pueden ser:

- 1) Territoriales: cuando dos o más municipios contiguos deseen incentivar la producción de un bien estratégico común; por ejemplo un cinturón lechero o los municipios durazneros. La alianza serviría para que, conjuntamente, apoyen inversiones y proyectos a fin de desarrollar el bien estratégico-

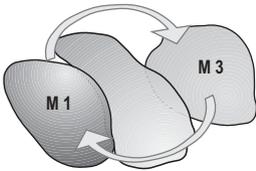
co. Los actores productivos, con apoyo de los gobiernos municipales, se podrán asociar para:



FIN COMUN
"DURAZNO"

- Transformación conjunta.
- Abastecer, colectivamente una licitación o exportación.
- Intercambiar insumos.
- Demandar materia prima, dentro o fuera de la mancomunidad.
- Intercambiar tecnología de producción.
- Acceso a servicios financieros.
- Ferias productivas (a la inversa, etc).
- Alianzas con empresas medianas o grandes.
- Reciprocidad en la compra y venta de diferentes productos.

2) No territorial: cuando dos o más municipios, de diferentes regiones, deciden mancomunarse para que los actores productivos puedan complementarse en:



- El intercambio de bienes complementarios, en la producción, por ejemplo: cacao y leche.
- En uno de los municipios se puede realizar transformación o almacenamiento de un bien estratégico, para ambos municipios.
- Abrir mercado para otro tipo de bienes, por ejemplo: quinua en los llanos.

Todos estos procesos podrían ser apoyados por los gobiernos municipales, a través de:

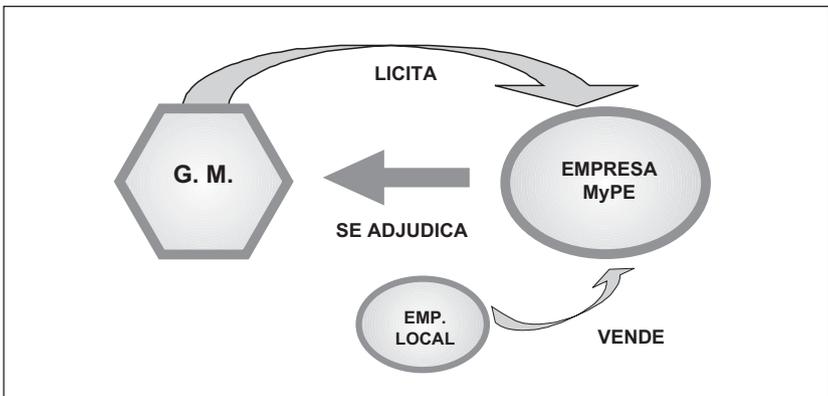
- El establecimiento de un marco normativo necesario para las mancomunidades.
- Difundir información sobre los recursos de otros municipios.
- Difundir información sobre las ferias productivas de otros municipios, para que puedan conocerse y aliarse con actores de otras mancomunidades.
- Facilitar el proceso de conformación de mancomunidades estableciendo preferencias impositivas, aval crediticio, espacios para la exposición de productos y otras iniciativas que estén a su alcance.

Certificado de acreditación de compra a pequeños productores. Aplicable en el caso de compras de bienes producidos localmente, como ser el desayuno escolar o muebles, el gobierno municipal podrá recurrir a mecanismos para favorecer a pequeños productores, mujeres microempresarias, comunidades indígenas, etc.

Desarrollemos la idea con un ejemplo relativo al desayuno escolar. Existen municipios rurales que producen: trigo, tarwi, amaranto, quinua, frutas, cacao, etc; que sirven como materia prima para la obtención de productos procesados: pan, galletas, leche saborizada, etc. Los gobiernos municipales podrían licitar el desayuno estableciendo un factor de ajuste a favor de las empresas, MyPE's u OECA's que utilicen dichas materias primas, en la elaboración de los productos procesados objetos de la licitación.

Esta compra se puede identificar a través de la presentación de un certificado de compra a pequeños productores, firmado entre el adjudicatario y el grupo o productor al que se compra el producto básico. Este instrumento también se puede definir como otro tipo de compra a futuro, a través del cual se incentiva la interacción entre privados: empresas y emprendimientos productivos locales, para generar un bien que demanda el Estado.

Gráfico 10. Proceso de compra a pequeños productores



Fuente: Elaboración propia, 2004.

En el gráfico se puede ver que el gobierno municipal licita, las empresas concursan, existe preferencia para la empresa que ha realizado un encadenamiento con una MyPE u OECA local, por lo que existe mayor posibilidad de adjudicarse la licitación.

Certificado de compra social. Sabemos que la certificación del Costo Bruto de Producción, comprueba y da fe del porcentaje de procedencia nacional del producto. Sin embargo, si tomamos en cuenta que los factores de ajuste, se aplican a bienes elaborados con insumos y mano de obra nacional, no importan las condiciones en que son realizados; es decir no se toma en cuenta si la remuneración a los productores por parte de la empresa adjudicataria son justos o no; si al comprar insumos nacionales se está realizando encadenamientos con algún grupo de pequeños productores, o si la empresa, MyPE u OECA realiza algún tipo de redistribución hacia ciertos grupos específicos: mujeres, campesinos o indígenas; o incorpora el cumplimiento de la legislación laboral a sus dependientes.

Aunque el “Compro Boliviano” apuesta por la producción nacional, todavía no ha logrado hacer que grandes y pequeños, empresarios, jalen de manera equilibrada el carro económico. Pensar que un decreto logre esto, equivale a incluir ciertos criterios sociales, tales como otorgar preferencia a quienes pagan un precio justo a sus empleados y a sus proveedores, y quienes realizan encadenamientos con pequeños productores, comunidades campesinas o indígenas.

Incluyendo este componente social, el “Compro Boliviano” podría ser elevado a política nacional, de manera que todos los recursos propios, de cooperación y donación sean ejecutados bajo esta política.

Por otro lado, el Estado podría asumir como tarea la difusión de la conciencia de equidad social hacia otro tipo de consumidores, familias, empresas, ONG’s; para que opten por la producción nacional, prefiriendo a aquellas empresas, MyPE’s y OECA’s que cumplen diferentes roles sociales y, en un esfuerzo conjunto, generen riqueza nacional.

BIBLIOGRAFÍA

AIPE

2004 *Boletín N° 1, El Atisbador*. La Paz: AIPE

2004 *Boletín N° 3, El Atisbador*. La Paz: AIPE

CIOEC - Bolivia

2004 *Compro Boliviano un punto de partida. ¿Hasta donde un logro para el sector de las OECA's?*

CIPCA-La Paz

2004 *Incorporación de las OPC's en el desarrollo local*.

FAO-PMA

2000 *Análisis y cartografía de la vulnerabilidad y la inseguridad alimentaria en Bolivia*. La Paz: MA-MDS-MDSP.

INE

2001 *Censo nacional de población y vivienda*. La Paz: INE.

MINISTERIO DE DESARROLLO ECONÓMICO

s.a. *Políticas públicas y normas para el desarrollo local*.

MOLLINEDO, Gabriela y MAYTA, Rogelio

2004 *Análisis del Decreto Supremo 27328 y su reglamento*. La Paz: CIOEC.

RONCAL, Virginia

2003 *Diagnóstico de la aplicación del desayuno escolar en Bolivia*.

VICEMINISTERIO DEL MICRO y PEQUEÑO PRODUCTOR

2004 *Plan de acción para una estrategia de desarrollo de municipios productivos en el marco del Decreto Supremo "Compro Boliviano"*. La Paz: VMPP

2004 *"Compro Boliviano": inversión pública en la administración central, prefectura y municipios*. La Paz: VMPP.

s.a. *Estudio de la actualización socioeconómica de la microempresa*. La Paz: VMPP.

VILLEGAS, Luis

2004 *Marco legal para la promoción económica*. La Paz: PADER-COSUDE.

UMSA

s.a. *Evaluación del impacto del desayuno escolar*. La Paz: AIPE-GMLP.

Normativa boliviana

Ley 2235. *Ley del Diálogo Nacional*.

Decreto Supremo 27328. *“Compro Boliviano”*.

Reglamento DS 27328.

Decreto Supremo 26811. *Tarjeta Empresarial*,

Decreto Supremo 26564. *Participación y Control Social*.

Decreto Supremo 27207. *Reglamentación del CODEPES*.

Decreto Supremo 27331. *PROPAIS*.

Pliego para Bienes.

Formulario PAC.

Formulario PMCM.

Formulario PRC.

Páginas web

www.bancomundial.org/foros/mexico/web/bolivia.htm

www.dialogo.gov.bo

www.ibnorca.org

www.infobol.com/campana/campana1.htm

www.sicoes.gov.bo

www.universidadreal.edu.bo/web_procal

ANEXOS

Anexo 1. Municipios que emiten Tarjeta Empresarial

	IDEPRO	FUNDEMPRESA	FADES (Agencia-municipio)	FADES (Municipios que se desplazan)
MUNICIPIOS URBANOS	<ul style="list-style-type: none"> • La Paz (1) • El Alto (2) • Sucre (3) • Potosí (4) • Cochabamba (5) • Santa Cruz (6) • Oruro (7) • Cobija (8) 	<ul style="list-style-type: none"> • Trinidad (9) • Cobija 	<ul style="list-style-type: none"> • Tarija (10) • La Paz • El Alto • Oruro • Potosí • Santa Cruz 	
MUNICIPIOS RURALES			<ul style="list-style-type: none"> • Yacuiba (11) • Bermejo (12) • San Lorenzo (13) • Villa Serrano (14) • Entre Ríos (15) • Monteagudo (16) • Padcaya (17) • Caranavi (18) • Charazani (19) • Patacamaya (20) • Escoma (21) • Puerto Acosta (22) • Chuma (23) • Cotagaita(24) 	
			<ul style="list-style-type: none"> • Llallagua (25) 	<ul style="list-style-type: none"> • Sacaca (26) • Ocurí (27) • San Pedro (28) • Uncía (29) • Chayanta (30) • Arampampa (31) • Caripuyu (32) • Acasio (33) • Colquechaca (34) • Torotoro (35)
			<ul style="list-style-type: none"> • Padilla (36) 	<ul style="list-style-type: none"> • El Villar (37) • Villa Alcalá (38) • Villa Azurduy (39) • Tarvita (40) • Tomina (41) • Sopachuy (42)

**Anexo 2.
Matriz Compro Boliviano DS 27328, POTENCIALIDADES Y DEBILIDADES**

	Positivo	Cómo potenciarlo	DESCONOCIMIENTO DE LOS PROCEDIMIENTOS	Negativo	Cómo mejorarlo
INCLUSIÓN Y PREFERENCIA A LA MYPE Y OECA	<p>La <i>Inclusión</i> de MYPE's, OECA's, asociaciones sin fines de lucro y cooperativas como oferentes al Estado.</p> <p>La preferencia para que asociaciones de productores, MYPE's y OECA's puedan participar con <i>garantías de seriedad de propuesta (1%), cumplimiento de contrato (3.5%) y experiencia igual al 50% de la requerida.</i></p>	<p>A través de la difusión en asociaciones, federaciones y gremios de MYPE's, asociaciones y OECA's.</p> <p>A través de la difusión en los gremios respectivos.</p>	<p>Incluir en la compra de bienes clase I: alimentos, la preferencia de bienes 100% nacional y campesinos.</p>	<p>Las instituciones del Estado no se han empoderado de los pasos e instrumentos: solamente 78 planes anuales de contrataciones no se conoce el número de entidades que elabora plan mensual de contrataciones. Se han remitido pocos informes trimestrales de compras mejores no todas las entidades públicas han elaborado reglamentos específicos.</p> <p>Instrumentos que no funcionan: Sistema Electrónico de Compras, Registro Público de Proveedores.</p> <p>Burocracia para enviar la información POA; Hacienda y Contraloría; PAC; SICOES Convocatorias y Pliegos; Gaceta, SICOES.</p>	<p>Se debe facilitar el conocimiento y capacitación especializada a los propios actores del Estado (GM, PREFECTURAS, OTROS).</p> <p>Sobre los reglamentos, programas. Formularios y formas de contrataciones. Se debe realizar supervisión y seguimiento de las actividades de contratación.</p> <p>Facilitar el envío de la información a un solo lugar.</p>
PREFERENCIA NACIONAL	<p>Las <i>compras hasta 8 millones</i> de bolivianos deben ser a empresas nacionales.</p>	<p>Difusión y apropiación por parte de empresas, MYPE's y OECA's. Apropiación a nivel estatal.</p>	NO EXISTE PREFERENCIA LOCAL	<p>No se especifica incentivos a la economía local "Nacional no es necesariamente local".</p>	<p>Podría existir un factor de ajuste para el encadenamientos de bienes y mano de obra local o que incluyan a grupos vulnerables</p>
				<p>No existe preferencia por la producción local, rural, femenina, campesina o indígena. No existe preferencia para encadenamientos de empresas que incluyan bienes y mano de obra local, rural, femenina campesina o indígena.</p>	

Anexo 2.
Matriz Compro Boliviano DS 27328, POTENCIALIDADES Y DEBILIDADES

	Positivo	Cómo potenciarlo		Negativo	Cómo mejorarlo
CONDICIONES ACCESIBLES	La posibilidad de realizar licitaciones por lotes, litem y litemos.	A través de difusión a empresas, organizaciones; y su aplicación por parte del Estado "Dando el ejemplo".	CONDICIONES QUE RESTRINGEN O NO SE CUMPLEN	La certificación del Costo Bruto de Producción lo define sólo una empresa.	Incentivar la competencia e inserción de otros certificadoros.
	La Retención de Garantía de cumplimiento de contrato del 5%, en caso de que la empresa no pueda ofrecer esta garantía.			Que adecuen paquetes, productos para MyPE's y OECA's.	
OPORTUNIDAD	Requisitos más accesibles.	Los contratos por excepción (Art. 33) para obras de arte (f) podría incluir la compra de artesanías como souvenirs, relaciones públicas, premios, regalos de representación nacional, alimentos y semovientes (h) e (i) pueden ser con inclusión preferencia hacia campesinos e indígenas.	AMENAZA	El catálogo de bienes vigentes no está actualizado el trabajo del organismo boliviano de acreditación no se conoce.	Reformular el catálogo de bienes adecuando a bienes de producción nacional y bienes de tecnología avanzada.
				Los plazos, especificaciones, modalidades de pago se pueden definir, pero no necesariamente se cumplen en la práctica.	Debe existir una adecuación a la realidad local. La práctica muestra que los procesos no se cumplen al 100%, y que existen negociaciones internas entre empresas y Estado.
				Existe la posibilidad de generar procesos al margen de la ley si existe monopolio de empresas, si no se cumplen especificaciones por lo que debe haber un control sobre estos procesos.	

REGLAMENTO DEL COMPROMISO BOLIVIANO

	Positivo	Cómo Potenciarlo		Negativo	Cómo mejorarlo
PREFERENCIA MYPE Y OECA	Se otorga preferencia a las MyPE's con Tarjeta Empresarial para compras de hasta 1 millón de bolivianos. Las OECA's pueden participar con su personería jurídica en vez del Registro de Comercio y sin Tarjeta Empresarial.	Difundir el Reglamento y las facilidades que otorga a la MyPE's y OECA's a los propios actores y a los gobiernos municipales para que faciliten su entrada como oferentes al Estado.		Desconocimiento de los procedimientos mencionados en el reglamento por el Estado. Plazos y condiciones no acordes para elaborar sus reglamentos en municipios rurales.	Capacitación especializada y específica a técnicos municipales encargados de las contrataciones. Incluir capacitación y elaboración conjunta del reglamento de contrataciones, dando holgura a la adecuación de la propia realidad.
PROMOCION ECONOMICA	Se prohíbe solicitar requisitos no establecidos en el DS y Reglamento. Se establecen condiciones más accesibles para municipios A y B.			La gran cantidad de MyPE's y OECA's informales sobre todo en el área rural. Los municipios clase C y D se quedan con un vacío ¿Deben o no promover el desarrollo de Tarjeta Empresarial, MyPE's y OECA's?	Ampliar los incisos n. o y p del Art. 120 como norma para municipios clase C y otros estratégicos.

Anexo 2. REGLAMENTO DEL COMPROMISO BOLIVIANO

	Positivo	Cómo potenciarlo	Negativo	Cómo mejorarlo
	<p>(Art. 120)</p> <p>n) Facilitar la Tarjeta Empresarial.</p> <p>o) Otorgar derecho preferencial a las MYPE's, asociaciones y OECA's del LUGAR .</p> <p>p) Gestionar y promover la creación de micro empresas y asociaciones.</p>		<p>Los incoisos n, o y p del Art. 120 del reglamento del CB no son conocidos por los municipios A y B; y generalmente son estos municipios los que tienen condiciones adversas para cumplir su tarea.</p>	<p>Capacitación especializada a municipio A y B, reforzando temas como compras de mancomunidades, preferencia a encadenamientos locales. Difundir y colaborar en el proceso de generación de economía local a los municipios A y B a través de convenios con el Estado y ONG's que pueden apoyar.</p>

PLIEGO DE CONDICIONES PARA BIENES

	Positivo	Cómo potenciarlo	Negativo	Cómo mejorarlo
			<p>La adecuación, modificación de pliegos es un proceso burocrático.</p> <p>El anticipo del 20% es igual a la garantía de correcta inversión del anticipo es el 100%.</p> <p>Proceso de certificación de buenas prácticas de manufactura y HAAP sólo realiza IBNORCA.</p> <p>Algunos requisitos para contrato como el Certificado de Adeudos Tributarios tardan un tiempo mayor al plazo de 15 días, para la firma de contrato.</p>	<p>Generar facilidades para la adecuación local sin la necesidad de supervisión de Hacienda.</p> <p>La garantía tendría que ser menor, para que el anticipo se utilice en la producción.</p> <p>Incentivar la competencia e inserción de otros certificadoros.</p> <p>Pedir a Impuestos Internos la facilitación de este trámite.</p>

Anexo 2. ACTORES E INSTRUMENTOS

Positivo	Cómo potenciarlo	Negativo	Cómo mejorarlo
Existen 102 municipios cubiertos con agencias de bancos e instituciones financieras.	Las instituciones financieras podrían ser quienes realicen la inscripción a Tarjeta Empresarial, registro mercantil.	Para el registro mercantil Fundimpresa cuenta con 10 agencias (9 ciudades capitales y El Alto). Se puede obtener RUC en 28 municipios.	Se debe buscar mejores resultados de la concesionaria para su expansión a ciudades intermedias
Existe prioridad por el VMPP para el "Compro Boliviano".	Se debe apoyar y priorizar los esfuerzos del VMPP para la difusión, promoción y capacitación de MYPE's y OECA's en el "Compro Boliviano".	La Tarjeta Empresarial se puede obtener en 37 municipios. Se ha difundido el "Compro Boliviano" en 50 municipios.	Buscar municipios estratégicos que sean centros importantes de intercambio y priorizar la obtención de todos los requisitos necesarios para MYPE's y OECA's rurales: RUC, Tarjeta Empresarial, registro de comercio, personería jurídica
Se incluirá al Diálogo Bolivia Productiva el "Compro Boliviano".	Reconocimiento de GM y actores productivos del DS; reconocimiento de problemas municipales para su implementación.	OPORTUNIDAD. Aprovechar el diálogo para la priorización de municipios estratégicos participativamente y aunar esfuerzos para brindarles condiciones necesarias, institucionalidad, difusión y capacitación para cumplir con el CB. Realizar seguimiento para medir resultados locales y regionales.	

CONDICIONES NECESARIAS PARA UN ENTORNO FAVORABLE

Positivo	Cómo potenciarlo	Negativo	Cómo mejorarlo
Generar condiciones básicas para el desarrollo local.	Capital financiero.	Capital humano y tecnológico.	Formalización de MYPE's y OECA's.
	No existe crédito de inversión y largo plazo para emprendimientos rurales. No se puede ahorrar formalmente.	El Servicio de Asistencia Técnica (CEDE Mypes) es urbano y orientado a la oferta.	No existe incentivos para la formalización de las MYPE's en el régimen general.
Apoyar el fortalecimiento de MYPE's y OECA's rurales de campesinos, indígenas y mujeres.	Mejorar trabas y condiciones para acercar los servicios de crédito y ahorro a las condiciones reales.	Ampliación del servicio a municipios estratégicos y orientados a la demanda de estos.	
El acceso a los servicios debe ir acorde a la difusión, promoción y concientización de actores públicos y privados sobre el proceso a generar. EXPECTATIVAS POSITIVAS.	La cobertura financiera (102 municipios) se debe aprovechar para Registro de Comercio, RUC, Tarjeta Empresarial. USAR RECURSOS DISPONIBLES.	PROMOVER MYPE's Y OECA's COMPETITIVAS Y CON CALIDAD.	INCLUIR AL SECTOR FORMAL A MYPE'S Y OECA's.

Anexo 3. DESAYUNO ESCOLAR

Cobertura

De acuerdo a Roncal³⁸ en el país el 56.5% de los municipios ofrecen desayuno escolar en las escuelas, el 23% es cubierto por organismos de cooperación y el 34% es cubierto por los mismos municipios. Del total de municipios que proveen desayuno escolar las entidades de cooperación cubren 70 municipios (40%) con mayor presencia en el área altiplánica y Cochabamba; las instituciones con mayor presencia son Project Concern Internacional (PCI), Agencia Adventista para el Desarrollo y Recursos (ADRA) y Programa Mundial de Alimentos (PMA).

	PCI	PMA	ADRA	INTERVIDA	CARE	OTROS	Municipio
La Paz			10	5			13
Oruro	8					1	19
Potosí	6	12			1		9
Cochabamba	12						19
Chuquisaca		3	4				18
Tarija		1	1			2	6
Santa Cruz							20
Beni			2				2
Pando			3				1
Total	26	16	20	5	1	3	107

Fuente: Roncal Virginia, 2003. *Diagnóstico de la aplicación del desayuno escolar en Bolivia*.

De acuerdo al número de unidades educativas, 7,700 se encuentran cubiertas con desayuno escolar (52.7%) y 6,898 unidades no cuentan con este servicio (47.3%). Los departamentos con mayor cobertura son Oruro (81%), Potosí (77%) y Cochabamba (61%), los menos cubiertos son Pando y Beni con un 25% cada uno.

³⁸ Roncal Virginia, 2003. *Diagnóstico de la aplicación del desayuno escolar en Bolivia*.

Alimentos y su distribución

La variabilidad de condiciones y realidades municipales urbanas y rurales se ven reflejadas en la variedad de opciones que ofrece el desayuno escolar, 11 tipos, 29 variedades; desde desayunos listos para servir, este es el caso de municipios urbanos, desayunos para preparar e incluso merienda y almuerzo. En algunos municipios³⁹ existen ricas experiencias de la organización de padres de familia y profesores que coordinan, organizan y preparan los alimentos para proveer el servicio a los estudiantes. Los alimentos más comunes en las raciones son:

Tipo de alimentos en el desayuno escolar

Líquidos	Sólidos	Fruta
Leche de vaca, leche de soya, yogurt.	Pan de boliviharinas, trigo, quinua.	Banano.
Jugos naturales.	Cañahua, amaranto, soya.	Manzana.
Cocoa con leche. arroz con leche.	Granola.	Cítricos.
Sopa de arroz.	Maisoy.	
Api, tojorí, wilcaparru.	Galletas.	
Laguas de WSB [*] .	Pescado.	
Api de CSB [*] .		

* WSB harina de trigo, soya y leche. CSB harina de soya con harina de maíz
Fuente: Roncal, 2003.

Aporte a los estudiantes

En el estudio mencionado se ha identificado efectos del desayuno escolar en el incremento y mantención de la matrícula; disminución del índice de abandono escolar e índices que muestran progreso en la matriculación de las niñas.

En el estudio realizado para el municipio de La Paz⁴⁰ los resultados muestran que los niños desnutridos que consumieron el desayuno escolar mejoraron su estado nutricional, que su efecto

³⁹ Ibid. Estudios de caso. Anexo 4-A.

⁴⁰ UMSA, Carrera de Nutrición. *Evaluación del impacto del desayuno escolar*. La Paz: AIPE y GMLP.

es positivo y recomiendan mantener la calidad nutricional de las raciones.

Municipios CIPCA

De acuerdo al estudio de los municipios con los que trabaja el CIPCA y que tienen desayuno presentan este panorama:

Municipio	Institución	2003	2004
Ayo-Ayo	ADRA	SI	SI
Guaqui	Intervida	SI	SI
Sacabamba	PCI	SI	SI
Anzaldo	PCI - UNICEF	NO	SI
Torotoro	PCI - UNICEF	NO	SI
Camiri	GM	NO	SI
Santa Rosa	GM	NO	SI
Riberalta	ADRA	SI	SI
Guayaramerín	ADRA	SI	NO
Gonzalo Moreno	ADRA	SI	NO

Fuente: Roncal, Virginia, 2003. *Diagnóstico de la aplicación del desayuno escolar en Bolivia* y Encuesta propia CIPCA; POA 2004.

Lo que nos muestra la variabilidad en la distribución del desayuno escolar de un periodo a otro; Roncal menciona otro tipo de problemas en la cobertura: no se entrega todo el año escolar, debido a su poco presupuesto, algunos municipios distribuyen solamente algunos días por semana o solamente a algunos grados.

Es importante resaltar el aporte de las ONG's, sobre todo ADRA en la cobertura del desayuno escolar en estos municipios, recalcar también, que las instituciones PCI y ADRA proveen el desayuno escolar con alimentos donados⁴¹ como el CSB (precocido de harinas de maíz y soya) y el WSB (precocido de trigo, soya y leche). No se pudo conseguir información sobre el control y supervisión que se realizan sobre estos alimentos.

⁴¹ Donaciones del Gobierno de EEUU, a través del departamento de agricultura de USDA.

Se podría generar convenios con estas organizaciones para sustituir paulatinamente esta donación de alimentos, por productos locales que generarían mayor aporte nutricional y económico.

Aporte económico

Para el año 2003, la previsión económica para desayuno escolar, de acuerdo a los POA's de los municipios, fue de 100 millones de bolivianos lo que muestra su gran importancia económica para dinamizar las economías locales:

Departamento (1)	Monto en bolivianos (Bs)
La Paz	25,141,644
Oruro	6,637,862
Potosí	5,585,745
Cochabamba	24,569,784
Chuquisaca	5,616,701
Tarija	1,654,639
Santa Cruz	29,709,823
Beni	976,737
Pando	248,335
Total	100,141,270

(1) Sin datos de 12 municipios que otorgan desayuno escolar.

Fuente: Roncal Virginia, 2003. *Diagnóstico de la aplicación del desayuno escolar en Bolivia.*

De los 176 municipios que proveen desayuno, se consideró a 164, descartando a 12 que no tenían datos, que sumarían 100 millones de bolivianos y se estima un promedio de 610,617.5 bolivianos por cada municipio. Este presupuesto en el marco del "Compro Boliviano" tendría que ser licitado 100% a la empresa nacional y con la participación de la micro y pequeña empresa generando economía local.

Conclusiones

La cobertura completa y permanente del desayuno escolar es una tarea que debe ser priorizada por las autoridades municipi-

pales, de educación y salud por los beneficios que representa a nivel de rendimiento, evita la deserción y la desnutrición de niños y niñas.

Asimismo representa una oportunidad para el fortalecimiento de la economía local, creación de fuentes de trabajo y la producción de alimentos nacionales, en la medida en que se incrementa su cobertura cobrará mayor importancia.

Se debe buscar la inclusión de microempresas rurales, organizaciones campesinas e indígenas organizadas como proveedores de insumos, productos elaborados o red de distribuidores como medio de desarrollo económico local.

Asimismo la dotación de alimentos e insumos locales, como materias primas, frutas y/o generar alianzas entre empresas y productores o entre municipios para proveer algún ítem del desayuno.

Anexo 4. Fichas municipales

Municipio A. Sacabamba

El municipio de Sacabamba de categoría poblacional A⁴² cuenta con 4,718 habitantes y ha tenido una tasa de crecimiento intercensal de 2.4%. La mayor parte de su población es pobre (98.2%) y más de la mitad se encuentra en la indigencia y marginalidad.

El municipio pertenece a la Mancomunidad del Caine, su principal actividad es la agropecuaria, sin embargo, tiene una vulnerabilidad relativa alta en cuanto la inseguridad alimentaria⁴³, asimismo cuenta con indicadores altos de analfabetismo y hacinamiento (87.94)

Vulnerabilidad relativa	Frecuencia de sequía	Días de helada al año	Potencial agrícola	Potencial forestal	% Pob. extrema pobreza*	Ingreso anual per capita \$US PPA
Alta	1 de cada 2 años	90-180	Muy bajo	Pobre	73.2%	1022

(*) La población en extrema pobreza comprende las categorías de población indigente y población marginal por el enfoque de NBI.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE, PNUD y diagnósticos locales, 2004.

Demanda municipal

Sacabamba tiene grandes necesidades básicas, el gobierno municipal ha priorizado para esta gestión la construcción de sistemas de agua potable, en el ámbito de apoyo a la producción, se ha priorizado la construcción de sistemas de micro riego y atajados; también se ha priorizado la agroforestación en diferentes comunidades.

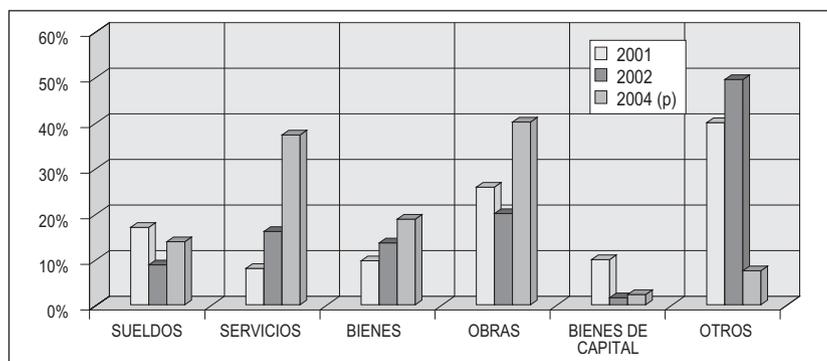
Para los años 2001 y 2002 la ejecución presupuestaria municipal fue de 5,498,489.21; y 2,623,129.54 de bolivianos respectivamente.

⁴² Hasta 5,000 habitantes.

⁴³ Datos de: *Análisis y cartografía de la vulnerabilidad a la inseguridad alimentaria en Bolivia*. PMA - FAO - PAE - SINSAT.

mente, para el 2004 se presupuestó 2,143,944.00 bolivianos, la manera en que han distribuido estos recursos se presenta en el siguiente gráfico:

Evolución del gasto mncipal Sacabamba



En promedio los gastos municipales se realizan en obras de construcción (27%), servicios (16%) y compra de bienes (12%). Para el año 2004 se programó un 39% del presupuesto municipal, 828,772.00 bolivianos, para diferentes obras de construcción.

Compra de bienes

La compra municipal de bienes en los años 2001-2004 muestra una tendencia a la compra de alimentos, que incluye desayuno escolar; también es importante la compra de bienes para proyectos y obras.

AÑO	ALIMENTOS	AGRÍCOLAS	MADERA	TEXTIL	PAPEL	DE PROY OBRAS	VARIOS
2001	11%	0%	6%	4%	6%	62%	11%
2002	34%	5%	0%	1%	2%	31%	27%
2004 (p)	31%	3%	0%	0%	5%	31%	30%

Fuente: Elaboración propia en base a POA municipal de Sacabamba 2001, 2002, 2004(p).

El gasto presupuestado en bienes alcanza la suma de 364,653 bolivianos, existe un presupuesto de Bs 57,000 para el desayuno

escolar como contraparte a UNICEF-CEPRUJEM (Centro de Promoción Jesús María); ONG's que proveen el desayuno escolar. El año 2003 el desayuno escolar se proveía a través de PCI con alimentos de donación, WSB, proveniente del departamento de agricultura USDA del gobierno de Estados Unidos⁴⁴.

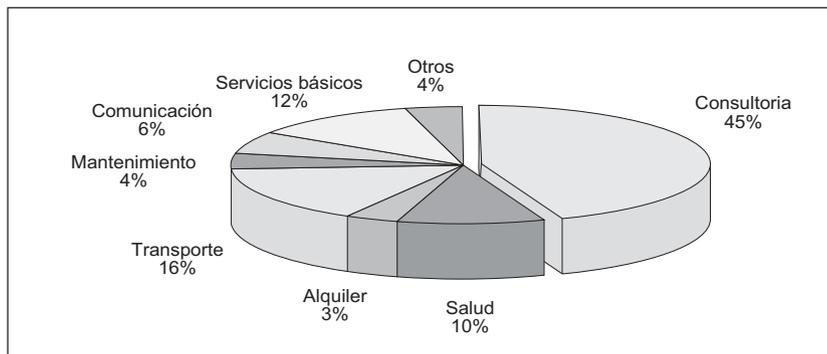
El desayuno escolar es viable gracias a la existencia de financiamientos externos (PCI, UNICEF y otros), sin estos recursos el gobierno municipal tendría dificultades para otorgarlo.

Para generar actividad local, se sugiere que en los convenios que firme el gobierno municipal con los financiadores, se estipule que las compras de insumos o bienes requeridos para el desayuno sean de origen local, es decir se de preferencia a lo que existe en el medio.

Demanda de servicios

La adquisición de servicios de consultorías, realización de proyectos y estudios (45%) es bastante significativa en Sacabamba, también representa un sector importante los gastos de transporte y profesionales de la salud. El 2004 se presupuestó 361,759 bolivianos para diferentes estudios y proyectos.

Gasto promedio en servicios



Fuente: Elaboración propia en base a POA Municipal de Sacabamba 2004(p)

⁴⁴ Datos CIPCA - Cochabamba 2003 y 2004. Datos en: Roncal, Virginia. *Diagnóstico de la aplicación del desayuno escolar en Bolivia.*

El “Compro Boliviano”

Analizando el POA 2004, debido a la asignación que han realizado de su presupuesto, un 98% de las adquisiciones han sido adjudicadas como compras menores y una sola adquisición se realizará a través de licitación pública; el 100% de adquisiciones del POA deben comprar bienes nacionales, dando preferencia a la participación de MyPE’s y OECA’s.

	Compras menores 0 – 160,000	Licitación incluye MyPE’s y OECA’s 160,000 a 500,000	Licitación incluye MyPE’s y OECA’s 500.000 a 1.00.000	Licitación nacional 1,000,000 a 8,000,000
Suma total	1,518,577	173,894	-	-
Nº de proyectos	49	1	-	-
Promedio	30,991	173,894	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a POA Municipal de Sacabamba 2004(p).

Al ser Sacabamba un municipio de categoría A, de acuerdo al reglamento del “Compro Boliviano” tiene plazos y condiciones más accesibles para las licitaciones públicas hasta Bs 500,000 y compras menores; asimismo de acuerdo al Artículo 120 (incisos n, o y p) el alcalde tiene las funciones de gestionar la firma de convenios para la tarjeta empresarial, otorgar derecho preferencial a MyPE’s y OECA’s del lugar en las contrataciones de la municipalidad y gestionar la promoción de éstas para que participen en las contrataciones estatales.

Algunas condiciones necesarias para que MyPE’s y OECA’s participen en licitaciones como registro de comercio, RUC o Tarjeta Empresarial, no se pueden obtener en el municipio, tampoco existen instituciones financieras en el lugar, sin embargo, cabe resaltar la cercanía de Sacabamba a otros municipios como Cliza y Arbieta donde existen instituciones que podrían promover sus servicios hacia Sacabamba u otros municipios aledaños.

Oferta local

Según datos del INE, la población económicamente activa ha decrecido intercensalmente -3.9% por año, de 2,087 a 1,547

personas, el 55% tiene como ocupación principal la agricultura y ganadería, 18% se dedica a la industria extractiva, manufacturera y/o construcción; un 94% de la PEA se ha autodefinido como indígena, se destaca su trabajo en la agricultura y construcción.

La oferta empresarial parece ser escasa, no existen empresas del lugar en el registro mercantil, no se tiene su registro de MyPE's y ninguna persona del municipio cuenta con Tarjeta Empresarial.

Existe la Asociación de Riego y Servicios Agropecuarios de Challaque-ARSAC que beneficia con el servicio de riego a los productores de Challaque, cuenta ya con personería jurídica pero no con RUC ni esta organizada para ofertar sus productos conjuntamente; aunque tiene una comisión que se dedica exclusivamente a la tarea de comercialización; se podría potenciar a un grupo de la organización como canal entre la producción campesina y la demanda estatal. Los productores campesinos también participan en la Subcentral Única de Trabajadores Campesinos, que puede ser otra organización potencial para gestar emprendimientos económicos locales.

Como oferta potencial, el rubro de la construcción es interesante ya que existen 194 personas dedicadas a esta actividad; 44 trabajadores por cuenta propia y 140 obreros, que pueden organizarse como oferentes al gobierno municipal; algunas obras que se ejecutan por administración directa municipal, utilizan mano de obra local –por ejemplo la excavación de zanjas para agua potable, mejoramiento de caminos vecinales y otros– que se puede fomentar.

El municipio se encuentra cerca de ciudades intermedias más grandes: Arbioto, Cliza y San Benito, a las que provee mano de obra calificada para las construcciones.

Interacción oferta-demanda

El presupuesto municipal y las condiciones básicas del municipio no reflejan un entorno favorable para la generación de MyPE's y OECA's locales, sin embargo es una necesidad municipal generar economía local; estas son algunas ideas:

Apoyar a la formación de microempresas de procesamiento de alimentos pensando en desayuno escolar, el 56% de la PEA está en la actividad agrícola, no organizada empresarialmente.

Existe la necesidad de articularse a una cadena de desarrollo local más grande, como la Mancomunidad del Caine, en esta área promover servicios de desarrollo empresarial, crédito y fortalecimiento de MyPE's y OECA's para la oferta al estado.

La necesidad de contar con personas de lugar que brinden servicios de consultoría y ampliar los servicios de transporte a más oferentes.

En el ámbito de la mancomunidad podría verse la posibilidad de diversificar la producción actual priorizando el trigo, maíz, tarwi, amaranto y en la zona del Caine podría ser el camote y la guayaba

Actualmente está en marcha un proyecto de AGROCAINE, OECA de Torotoro, de instalar una planta procesadora en la zona, de mermelada de guayaba. Esta podría ser una opción a futuro para el desayuno escolar tomando en cuenta el volumen de producción de esta fruta.

Demanda

- La demanda municipal es obras, servicios y bienes.
- El municipio provee desayuno escolar con el apoyo de ONG's y con productos de donación.
- El 100% de adquisiciones del POA de Sacabamba debe ser a través de compras y licitaciones nacionales.
- Al ser un municipio categoría A debe fomentar el desarrollo de las organizaciones y compras locales.

Oferta

- La PEA ha decrecido y ello refleja el escaso desarrollo empresarial; se puede articular mejor como mancomunidad.

Encuentros

- Como Mancomunidad del Caine se podría ver la posibilidad de informar y capacitar a autoridades y actores productivos sobre el "Compro Boliviano".
- A nivel de mancomunidad se podría generar y fortalecer emprendimientos productivos para brindar desayuno escolar en la región.

Municipio B. Ancoraimes

El municipio de Ancoraimes tiene una población de 15,115 habitantes, con un crecimiento intercensal de 0.28% por año. La pobreza es del 98.3% e intercensalmente ha disminuido en 0.5 puntos porcentuales; la tasa de analfabetismo es también alta (34.7%).

Ancoraimes tiene una alta vulnerabilidad relativa a la inseguridad alimentaria, de acuerdo a los datos del siguiente cuadro⁴⁵:

Vulnerabilidad relativa	Frecuencia de sequía	Días de helada al año	Potencial agrícola	Potencial forestal	% Pob. en extrema pobreza*	Hacinamiento	Ingreso anual per capita \$US PPA
Alta	1 de cada 4 años	30-90	Óptimo	Pobre	76.3%	88.39%	603

*La población en extrema pobreza comprende las categorías de población indigente y población marginal, por el enfoque de NBI.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE, PNUD y diagnósticos locales, 2004.

Demanda municipal

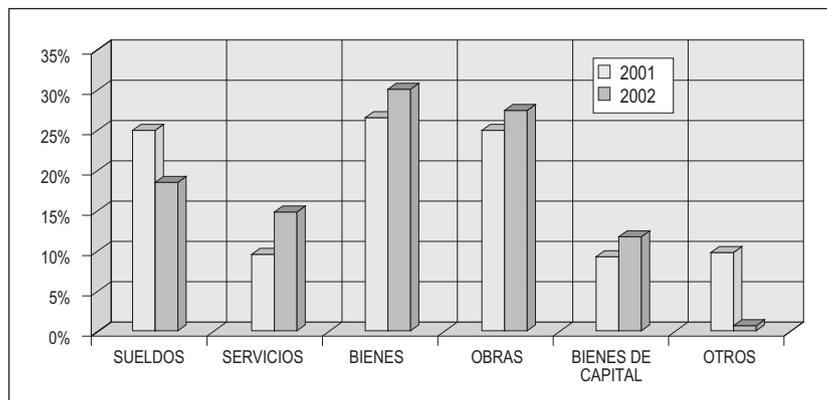
En el Diálogo 2000, Ancoraimes priorizó el desarrollo rural, la construcción de sistemas de riego y micro riegos; el año 2003 casi la mitad de la preinversión fue destinada a la realización de estudios de preinversión y en este año 2004 se ha programado como principal componente de la inversión, el tema riego.

En el año 2001 el gobierno municipal de Ancoraimes ha ejecutado aproximadamente tres millones, para el 2002 incrementó sus recursos a casi cuatro millones y medio. Para este año 2004, ha logrado obtener un techo presupuestario de 10 millones de bolivianos.

En el 2001 y 2002 en promedio ha utilizado sus recursos para compra de bienes (27.5%), ejecución de obras (25.8%) y en servicios un 11.4%.

⁴⁵ Datos de: PMA - FAO - PAE - SINSAT. *Análisis y cartografía de la vulnerabilidad y la inseguridad alimentaria en Bolivia.*

Ejecución del gasto Ancoraimes



Fuente: Elaboración propia, en base a POA de Ancoraimes 2001 y 2002.

La mayor compra de bienes son para proyectos y/o obras (65%), otros bienes como útiles de escritorio, material educativo, eléctrico y repuestos representan un 20%.

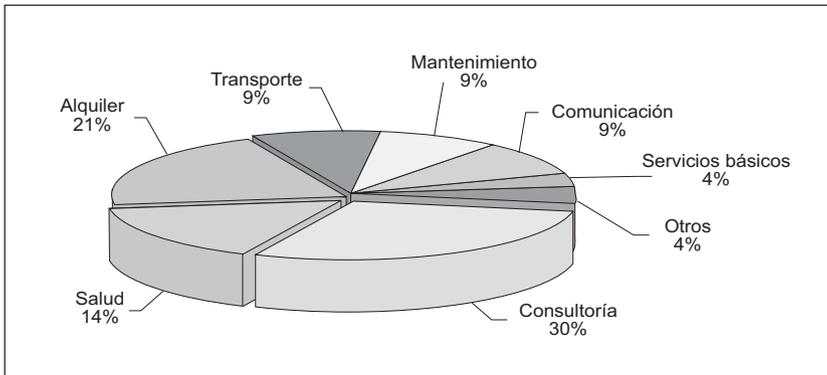
	ALIMEN- TOS	AGRÍCO- LAS	MADERA	TEXTIL	PAPEL	DE PROY/ OBRAS	OTROS	TOTAL
2001	2.1%	1.5%	8.4%	0.6%	0.5%	64.6%	22.4%	755,975.29
2002	0.2%	14.6%	0.0%	0.1%	1.2%	65.2%	18.7%	1,301,950.86

Fuente: Elaboración propia, en base al POA municipal de Ancoraimes 2001-2002.

El bajo gasto en alimentos se debe a que el municipio hasta el 2004 no proveía todavía desayuno escolar, aunque debería tomarse en cuenta que el 41% de la población se encuentra en edad escolar y el 38% matriculada en escuelas públicas.

La adquisición de servicios en estos dos años ha sido preferentemente para consultoría (30%), alquileres, fletes y almacenamiento (21%), profesionales de la salud (14%).

Gastos promedio en servicios 2001-2002



Fuente: Elaboración propia, en base al POA de Ancoraimes 2001 y 2002.

Para el año 2004 los recursos han sido programados de la siguiente manera:

PROGRAMA CENTRAL	717,095.00
PREINVERSIÓN	88,402.00
INVERSIÓN	9,268,375.00
TOTAL	10,073,872.00

Fuente: Elaboración propia en base al POA de Ancoraimes, 2004.

Lo que representa que el 92% de los recursos serán destinados a la inversión. En lo referente a composición del gasto, estos recursos estarán destinados principalmente a obras (87%), incluyendo obras y bienes para obras, a proyectos 5%, a servicios se destinará un 4% y consultorías el 1% de los recursos, dándose un cambio significativo en la composición de programación de gastos para el 2004.

El "Compro Boliviano"

Con el DS 27328 "Compro Boliviano", las compras programadas para el municipio deben realizarse en un 100% a bienes, servicios y obras nacionales, exceptuando aquellos bienes que no se producen en el país. El 83% de los proyectos se pueden

adquirir como compras menores por comparación de precios y el restante 17% a través de licitación nacional incluyendo a MyPE's y OECA's del lugar.

	Compras menores 0 - 160,000	Licitación incluye MyPE's y OECA's 160,000 a 500,000	Licitación incluye MyPE's y OECA's 500,000 a 1,000,000	Licitación nacional 1,000,000 a 8,000,000
Suma total	2,521,804	4,138,988	2,312,014	-
Número proyectos	93	16	3	-
Promedio	27,116	258,687	770,671	-

Fuente: Elaboración propia, en base al POA de Ancoraimes, 2004.

Al ser Ancoraimes un municipio de categoría B, de acuerdo al reglamento del "Compro Boliviano", tiene plazos y condiciones más accesibles para las licitaciones públicas hasta un monto de Bs 500,000 y compras menores, donde un 97.3% de sus licitaciones estarían en este grupo. Así mismo de acuerdo al Artículo 120 (incisos n, o y p) el alcalde municipal tiene las funciones de gestionar la firma de convenios para la tarjeta empresarial, otorgar derecho preferencial a MyPE's y OECA's del lugar en las contrataciones de la municipalidad y gestionar la promoción de estas para que participen en las contrataciones estatales.

En el municipio existe una institución financiera: ANED pero no se puede obtener ciertos requisitos como el RUC o la Tarjeta Empresarial.

Oferta local

La PEA es de 6,624 personas, dedicadas mayormente a la agricultura y ganadería (71%), las personas dedicadas a la educación (estudiantes) representan un 38.3%, la industria manufacturera, la pesca y el comercio son actividades a las que se dedica el 5% de la población. Asimismo, el 94.8% de la PEA⁴⁶ se autodefinió como indígena-aymara.

⁴⁶ Información referencial en base a datos proporcionados por el INE, Censo 2001.

El 70% de las personas dedicadas a la agricultura trabaja por cuenta propia, 17% no especificó, 11% trabaja sin remuneración con familiares y un 1% como obrero o empleado⁴⁷.

En el registro de comercio no existe ninguna empresa del municipio, pero sí de municipios aledaños como Achacachi y de la provincia Camacho, estas empresas se dedican a construcciones en general.

En el municipio se han encontrado cinco organizaciones de productores:

- La Asociación de Productores Pesqueros de Ancoraimes (APPA), que agrupa a cuatro comunidades y está formada por 160 familias aproximadamente; y las asociaciones cantonales identificadas en el siguiente cuadro:

Nombre de la organización	Actividad	Producto	Mercado
Piscicultores en truchas.	Piscicultura	Truchas	Local (ferias) y La Paz.
Asociación de Productores Agropecuarios Huanquisco Kanta-APAHK.	Agricultura crianza de vacas y camélidos.	Semillas de: papa, arveja, cebolla, cebada.	Departamental.
Cooperativa Alpaquera Inca Katurapi Ltda.	Crianza de camélidos.	Alpaca	Local (ferias) y La Paz.
Subfederación Limacanchi de Pesqueros.	Piscicultura.	Pejerrey, ispi, mauri, carachi.	Ferias cantonales.

Fuente: Elaboración propia, 2004.

A nivel regional se han encontrado organizaciones lecheras en los municipios de Guaqui y Ayo-Ayo; que pertenecen a la Federación de Productores Lecheros de La Paz y venden su producto principalmente a la PIL; estas organizaciones han demandado el apoyo del gobierno municipal a través de proyectos para poder vender a otros mercados y no depender del precio de la planta industrializadora; así mismo ven como un potencial mercado el desayuno escolar local y de la región, pero para acceder necesitan contar con requisitos de formalización y registro sanitario.

⁴⁷ Información referencial en base a datos del Censo 2001 .

Municipio C. Camiri

El municipio de Camiri cuenta con 32,092 habitantes, el 85.8% de la población se encuentra en el área urbana y el restante 14.2% en el área rural peri-urbana. La tasa anual de crecimiento intercensal 1992-2001 es del - 0.41 %.

La incidencia de la pobreza alcanza al 45.3% de la población, las personas en extrema pobreza alcanzan al 11.5%; la cobertura de servicios básicos es alta siendo el alcantarillado el servicio con menor cobertura (32.8%); el ingreso promedio anual es de \$US 1,924.

El municipio pertenece a tres mancomunidades de la provincia Cordillera, del Chaco boliviano. Camiri tiene una baja vulnerabilidad e inseguridad alimentaria, siendo la sequía su principal problema⁴⁸.

A mediados del Siglo XX fue la capital petrolera de Bolivia, principal centro de producción de este recurso y eje de la economía nacional; el municipio cuenta con importantes reservas gasíferas y lugares para promocionar el turismo; la población es de origen guaraní y migrantes de origen quechua.

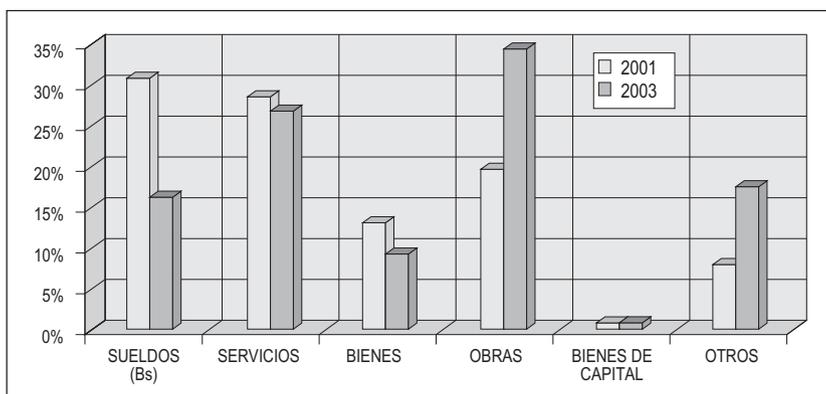
Demanda municipal

El municipio ha priorizado en el Diálogo 2000 el mejoramiento de la salud, desarrollo rural y saneamiento básico; para el 2004 en la programación anual resaltaban la construcción de sistemas de agua, salud y educación y proyectos productivos.

El gobierno municipal de Camiri ha ejecutado 10,568,633 bolivianos en el 2001 y 13,754,134 en el 2003. Para el 2004 se programó Bs 13,833,229, incluyendo algunas donaciones este monto llega alrededor de 17 millones de bolivianos (16,897,769).

⁴⁸ Datos de: PMA - FAO - PAE - SINSAT. *Análisis y cartografía de la vulnerabilidad a la inseguridad alimentaria en Bolivia.*

Ejecución presupuestaria 2001-2003



Fuente: Elaboración propia, en base al POA de Camiri 2001 y 2003.

La ejecución presupuestaria 2001 y 2003 en promedio se ha destinado mayormente para obras y servicios, 26% cada rubro, la inversión en ambos casos es un poco mayor a tres millones de bolivianos cada uno.

La adquisición de bienes alcanza un 12% del total de la ejecución presupuestaria llegando casi al millón y medio de bolivianos.

AÑOS	ALIMENTOS	AGRÍCOLAS	TEXTIL	PAPEL	PARA OBRAS	VARIOS	TOTAL
2001	32.1%	2.5%	0.9%	1.6%	43.7%	19.2%	1,735,162
2003	36.1%	0.2%	0.2%	1.4%	40.5%	21.7%	1,127,878

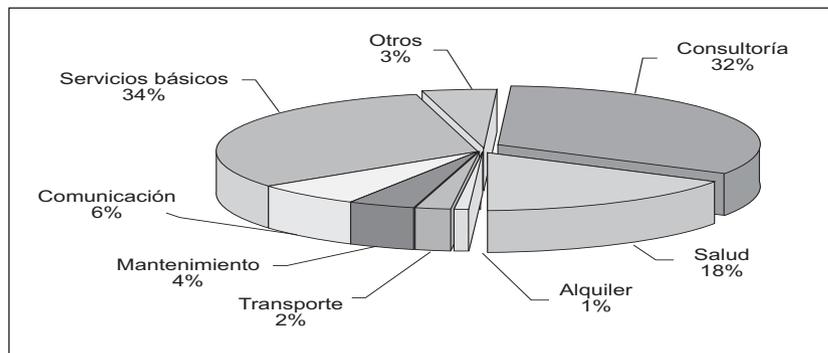
Fuente: Elaboración propia, en base al POA de Camiri 2001 y 2003.

Los mayores gastos son bienes para obras (42.1%) y alimentos (34.1%). En el municipio se provee desayuno escolar con recursos propios, para el 2004 programaron la suma de 349,999 bolivianos. La composición del desayuno es básicamente frangollo (somó), pan, y productos que se generan localmente.

En el área de servicios; los servicios básicos, sobre todo electricidad, representan montos altos; los servicios de consultoría y

profesionales de la salud son los otros dos componentes más importantes.

Gasto promedio en servicios 2001 - 2003



Fuente: Elaboración propia, en base al POA de Camiri 2001 y 2003.

El “Compro Boliviano”

Para el año 2004, de acuerdo al “Compro Boliviano” y al POA municipal las obras, bienes y servicios a ser adquiridos fueron 100% de carácter nacional, exceptuando los bienes que no se producen en el país, el 72% como compras menores, 22% compras hasta un millón de bolivianos incluyendo a la MyPE y OECA; y dos obras grandes mayores a un millón de bolivianos.

	COMPRAS MENORES 0 - 160,000	LICITACIÓN INCLUYE MyPE's Y OECA's 160,000 A 500,000	LICITACIÓN INCLUYE MYPE's Y OECA's 500,000 A 1,000,000	LICITACIÓN NACIONAL 1,000,000 A 8,000,000
Suma total	2,359,231	1,971,651	1,281,877	2,713,980
Número	32	8	2	2
Promedio	73,726	246,456	640,939	1,356,990

Fuente: Elaboración propia, en base al POA de Camiri 2004.

De acuerdo a datos del SIGMA el 95% de las compras estatales se realizan en Camiri y 5% en Santa Cruz .

Oferta

De acuerdo a los datos del INE, el PEA es de 9,718 habitantes, 20.5 % dedicados al comercio; 18.6% se dedica a actividades extractivas, construcción y manufacturas, el porcentaje restante se encuentra muy diversificado y resaltan: la agricultura y los servicios con 1% cada uno.

En la industria manufacturera el 55% trabaja por cuenta propia, un 32% es obrero o empleado; en la construcción se da de manera inversa un 58% como obreros o empleados, un 33% trabaja por cuenta propia y un 2.5% es patrón, socio o empleador⁴⁹.

A nivel empresarial existen 12 empresas inscritas en el registro de comercio: tres sociedades anónimas, Empresa de Transporte Parapetí, Chaco Gas Camiri y Gran Chaco de saneamiento básico; nueve empresas unipersonales, se destaca una empresa de servicios profesionales.

Se han identificado 1,344 MyPE's⁵⁰, 687 dedicadas al comercio, 279 a la manufactura y 378 a servicios. Las MyPE's de bienes y servicios que podemos destacar como posibles oferentes al Estado son:

Rubro	Total
Elaboración de productos alimentos y bebidas	52
Fab. de productos de metal	41
Construcción	17
Servicios empresariales	58

Fuente: Elaboración propia, en base a datos del gobierno municipal de Camiri.

Un problema primordial que presentan las MyPE's es su informalidad: el 52.7% las MyPE's manufactureras no cuentan con licencia del GM, 71.5% de servicios no cuentan con RUC; en el acceso a crédito las instituciones de mayor cobertura son las ONG's y cooperativas.

⁴⁹ Información referencial en base a datos proporcionados por el INE, Censo 2001.

⁵⁰ Viceministerio de Microempresa, Aguilar y asociados. *Estudio de la actualización socioeconómica de la microempresa.*

En el municipio no se encontraron OECA's establecidas, aunque los productores campesinos e indígenas participan en la Asamblea del Pueblo Guaraní (APG) que puede ser el órgano base, para la generación de emprendimientos económicos campesinos.

Concertación de oferta y demanda

El gobierno municipal genera recursos, cuenta con una demanda de pre-inversión e inversión aproximada de 15 millones de bolivianos, la forma de adquisición es en 96% accesible a MyPE's y OECA's de la zona, este es un punto que se debe reforzar para que sean beneficiarios directos de las compras

Algunos problemas para generar dinamismo local son: la falta de formalidad de las MyPE's; el gobierno municipal podría dar algunos incentivos para la formalización como promoción en el marco del "Compro Boliviano".

No existen OECA's en el municipio, sin embargo en Gutiérrez existe la Asociación de Mujeres Kuruguakua que transforma maíz, realiza frangollo, producto que se otorga en el desayuno escolar, si ellas se fortalecieran y vendieran una parte de su producción en su municipio o en Camiri podrían generar interés para el desarrollo de OECA's, sobre todo de mujeres.

Municipio D. RIBERALTA

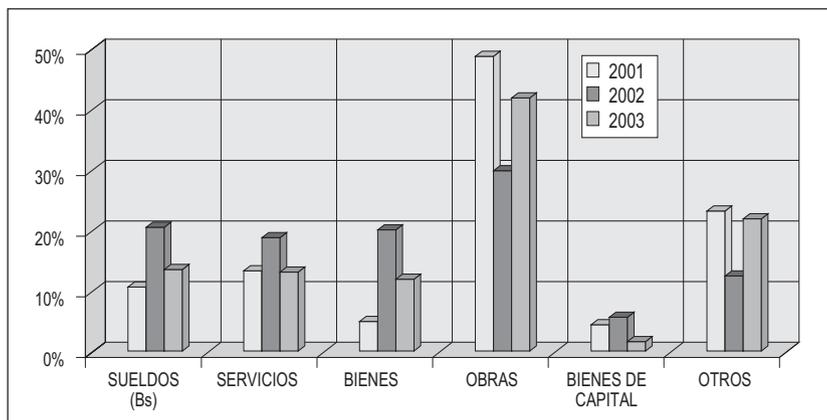
El municipio de Riberalta cuenta con 75,977 habitantes; el 84.9% de la población es urbana. La tasa anual de crecimiento intercensal es de 4.02%; la incidencia de la pobreza alcanza al 83.3% de la población. La cobertura de agua y alcantarillado no llega al 10% y un 51.7% cuenta con electricidad.⁵¹

El municipio posee una diversidad de especies vegetales y animales, en el PDM se ha priorizado la industria agroforestal, el comercio, el turismo y el transporte; los productos agroforestales, la castaña, madera, cacao, motacú y palmas, son producidos generalmente por las comunidades indígenas.

La demanda municipal

En la gestión 2004 se priorizó la construcción de infraestructura urbana y rural, mejoramiento de calles, barrios y caminos vecinales.

Evolución del gasto municipal



Fuente: Elaboración propia, en base al POA municipal de Riberalta 2001, 2002, 2003.

⁵¹ Viceministerio de Microempresa, Aguilar y asociados. *Estudio de la actualización socioeconómica de la microempresa.*

El gobierno municipal cuenta con un promedio de gasto de 35 millones de bolivianos⁵² anualmente.

En el municipio, en promedio, estos gastos han sido destinados principalmente a obras (38%), servicios (15%) y bienes de capital (5%). Del POA planificado para la gestión 2004 que asciende a 43,5 millones de bolivianos, se estima que un 40% (Bs 17,622,278) será destinado a obras de construcción, un 13% (Bs 5,759,068) a servicios y un 11% (Bs 4,777,573) a la adquisición de bienes.

Demanda de bienes

La composición de compra de bienes, se divide de la siguiente manera:

	ALIMEN- TOS	AGRÍCO- LAS	MADERA	TEXTIL	PAPEL	DE PROY/ OBRAS	VARIOS
2001	2.4%	0.2%	0.9%	0.2%	3.4%	31.6%	61.2%
2003*	45.5%	0.0%	0.0%	0.4%	1.9%	39.1%	13.1%
2004*	63.5%	0.0%	0.0%	0.3%	3.2%	10.0%	23.1%

* INCLUYE DESAYUNO ESCOLAR

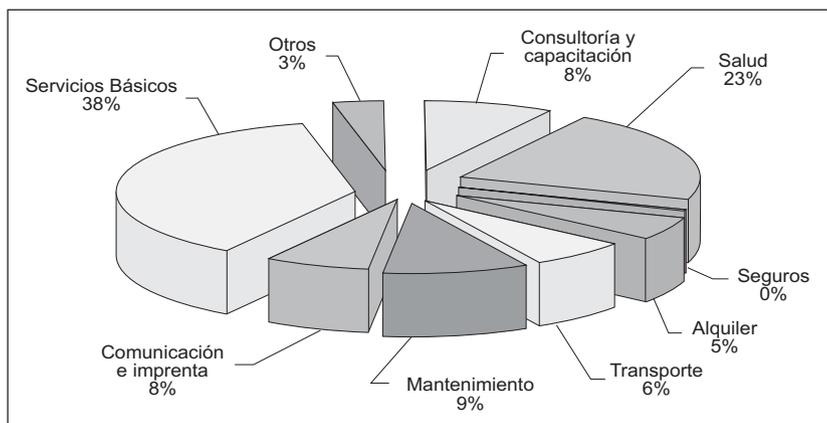
Fuente: Elaboración propia, en base a POA municipal de Riberalta 2001, 2003, 2004.

El incremento de compra de alimentos en los últimos años se debe básicamente a la incorporación del desayuno escolar, el año 2003 ADRA apoyó esta iniciativa, para el 2004 no se solicitó el desayuno escolar aunque está inscrito en el POA.

⁵² Ejecuciones presupuestarias (2001-2003). Ministerio de Hacienda.

Demanda de servicios

Gasto promedio en servicios



Fuente: Elaboración propia, en base al POA municipal de Riberalta, 2004.

Los mayores gastos se realizan en servicios básicos, profesionales de la salud, mantenimiento de edificios y equipos, comunicaciones y consultorías. La inversión en consultoría alcanza aproximadamente Bs 500,000 al año.

El "Compro Boliviano"

De acuerdo al SIGMA⁵³, en el 2001 se realizaron un promedio anual de 960 compras menores, 32 contrataciones de servicios, 25 obras menores y 9 obras mayores. En Riberalta las compras las realizan en un 70% en el propio municipio, 20% en Trinidad y un 10% en Santa Cruz.

Analizando el POA 2004 se observó que la inversión programada por proyecto es menor a ocho millones de bolivianos por lo que las licitaciones en todos los casos serán nacionales, más del 60% de las compras tendrán derecho preferencial para la micro y pequeña empresa; si bien se espera que no haya mucha

⁵³ Ver: http://www.sigma.gov.bo/Relevamientos_2001_Dpto.htm

variación en el lugar de compra, preferentemente local, sí en la composición de los bienes, debiéndose adquirir bienes nacionales.

Actividades del POA 2004, clasificadas por tipo de compra

	COMPRAS MENORES 0 - 160,000	LICITACIÓN INCLUYE MYPE's Y OECA's 160,000 A 500,000	LICITACIÓN INCLUYE MYPE's Y OECA's 500,000 A 1,000,000	LICITACIÓN NACIONAL 1,000,000 A 8,000,000
Suma total	877,329.00	3,952,955.00	2,876,412.00	20,874,214.00
Nº de proy.	12	12	4	8
Promedio	73,110.75	329,412.92	719,103.00	2,609,276.75

Fuente: Elaboración propia, en base al POA municipal de Riberalta, 2004.

El monto destinado para desayuno escolar es de 2.985.000 bolivianos por lo que la licitación es nacional, sin embargo, al poderse licitar por ítems podrían participar MyPE's y OECA's siendo un mercado potencial para los productores de la zona.

La oferta local

La población económicamente activa corresponde a 26,133 personas siendo la industria manufacturera (257%), agricultura y ganadería (18%), comercio (13%) y transporte (6%) las principales actividades económicas.

Empresas, MyPE's y OECA's

En el municipio existen siete empresas inscritas en el registro de comercio; cinco unipersonales y una sociedad de responsabilidad limitada que presta asesoramiento a organizaciones productivas.

Existen 1,031 MyPE's que ofertan bienes y servicios en diferentes rubros y 1,055 dedicadas al comercio en el 90.7% de los casos venden al mercado local⁵⁴, por lo que pueden ser demandados por el gobierno municipal. Los rubros con mayor demanda pueden ser:

⁵⁴ Viceministerio de Microempresa, Aguilar y asociados. *Estudio de la actualización socioeconómica de la microempresa.*

Rubro	Total
Elaboración de productos alim. y bebidas	407
Fabricación de muebles; ind. manufacturera	50
Construcción	11

Fuente: Elaboración propia, con datos del gobierno municipal de Riberalta.

A grandes rasgos, los principales problemas de las MyPE's para ofertar bienes y servicios al gobierno municipal son: la falta de legalidad, 85% de las MyPE's no tiene RUC o no está inscrito en ningún tipo de registro; y la falta de servicios de desarrollo, 19.8% han accedido por lo menos a un servicio incluyendo crédito.

Existe solamente una OECA consolidada la Cooperativa Agropecuaria Integral Campesino, que procesa castaña, cuenta con los requisitos necesarios para acceder a una licitación, incluyendo Tarjeta Empresarial, pero hasta el momento no ha participado en ninguna, su producto sin embargo, no puede llegar como bien final al Estado, pero sí procesado, en granola por ejemplo, para desayuno escolar.

También está en proceso de consolidación una organización de productores agroforestales en los municipios de Riberalta, Puerto Gonzalo Moreno y Guayaramerín.

Existen otras organizaciones como sindicatos y federaciones de campesinos e indígenas que podrían fomentar a la organización de emprendimientos campesinos sobre todo en el tema obras, refacción de escuelas mantenimiento y mejoramiento de caminos que están insertos en el POA, probablemente existan personas con experiencias del PLANE o PIE que puedan liderizar estas acciones

El número de MyPE's constructoras es relativamente pequeño en base a la demanda de obra por parte del gobierno municipal, por lo que se debe potenciar el desarrollo de microempresas campesinas de comunidades para realizar tramos camineros, etc.

Encuentro entre la oferta y demanda

- Buscar la formalización de MyPE's existentes para que puedan participar en compras estatales.
- Apoyar la consolidación de las asociaciones de productores nacientes.
- Buscar la participación de productos, como la castaña, que es un producto local y de exportación que podría participar en el desayuno escolar.
- Existe un mercado potencial para empresas constructoras de obras en general, por lo que se debe capacitar a las constructoras locales para que participen y se equipen para participar en las licitaciones de obras.
- La provisión del desayuno escolar ha incrementado la compra de alimentos por parte del gobierno municipal,
- El desayuno escolar sería licitado para empresas grandes con un monto mayor a un millón de bolivianos, se podría dar oportunidad a las MyPE's licitando por ítems.

Se debe potenciar la interacción con los productores de bienes para el desayuno escolar, buscando realizar encadenamientos locales que generen desarrollo local, por ejemplo, los únicos bienes campesinos para vender al gobierno municipal son: castaña y chocolate, que deben ser previamente procesados para estar en el desayuno escolar; pensando en desarrollo local, el gobierno municipal podría licitar productos de desayuno que contengan estos bienes y que sean comprados localmente.

Anexo 5. ENTREVISTAS

Entrevista 1

Entrevista OECA-CECAOT

Freddy Ticona

Gerente general

La Central de Cooperativas Agropecuarias Operación Tierra (CECAOT), se fundó el 10 de octubre de 1974 en la localidad de Mañica, es una organización de base autogestionaria, integrada por 14 cooperativas de los productores de la QUINUA REAL, localizados en el departamento de Potosí.

Experiencia en ventas al Estado

Empezamos el año 2003 proveyendo desayuno escolar en el municipio de Potosí con galletas y granola, estaba en vigencia el decreto anterior que no permitía a OECA's participar con personería jurídica, por lo que tuvimos que adquirir nuestra tarjeta empresarial, nos hemos disminuido como cooperativa, para parecer microempresa y obtener la tarjeta, así pudimos habilitarnos y nos hemos adjudicado con excelentes resultados, llegando a otorgar 66,000 raciones por semana.

El nuevo reto

Como era la primera vez que ingresábamos al desayuno escolar, el directorio ha decidido realizar algunas inversiones después de habernos adjudicado la licitación:

- En Uyuni nos hemos equipado con hornos industriales, amasadoras, batidoras, galleteras, una inversión aproximada de \$US 12,000.

- Hemos contratado más personal, cuando se trabajaba artesanalmente hasta 18 personas, con las máquinas tenemos siete personas permanentes que se encargan del proceso y el envasado.

El proceso de distribución también lo teníamos que realizar nosotros, lo que significaba un nuevo reto, pues eran 93 escuelas, así que nos hemos organizado con un sindicato de taxis – de 20 unidades– con quienes se ha firmado contrato para la distribución de los productos, cada taxi recorría como ocho escuelas, un promedio de Bs 40 que le alcanzaba para asegurar su gasolina del día. Primero hubo algunos problemas en cuanto al llenado de formularios, de entrega por parte de los transportistas pero con la práctica esto fue superado.

Nuevas experiencias

A partir de la experiencia en Potosí nos hemos lanzado a otros municipios:

Primeramente hemos hecho un *lobby* promoviendo nuestros productos en algunos municipios: Tupiza, Uyuni y Llaallagua, los meses de enero y febrero (2004).

Con la aplicación del decreto “Compro Boliviano” ya no necesitábamos Tarjeta Empresarial, nos reconocen como OECA, con la personería jurídica de CECAOT.

Estas condiciones nos ha facilitado la participación, nos hemos lanzado y nos hemos adjudicado el desayuno escolar en dos municipios: Tupiza y Uyuni.

En Potosí ya no nos volvimos a presentar debido a que los precios referenciales eran mínimos, para el producto turrón de quinua de 100 grs ofertaban a Bs 1 que no es aceptable, se adjudicó una empresa que tuvo serios problemas para poder cumplir y luego se declaró desierta la convocatoria

En Tupiza CECAOT, otorgó los productos: pan de quinua, cañahua, maíz y galletas; alternando los cinco días de la semana. Los productos se elaboran en la planta de Uyuni, se

envía a un almacenero en Tupiza, socio de CEACOT y se distribuye a través de taxis, como lo hicimos en Potosí; son 4,500 raciones diarias con envío diario.

La ración líquida se adjudicó a la PIL y realiza su propia distribución. Hemos empezado este mes, llevamos ya tres semanas de distribución.

En el municipio de Uyuni solamente entregamos granolas: 5,000 raciones diarias, los cinco días de la semana, la distribución la realiza el municipio, ellos tienen sus propios mecanismos, nosotros entregamos al almacén municipal. Para el desayuno, tienen otros requerimientos que no cumplimos: fruta, yogurt y entregan otras empresas, hemos empezado a otorgar hace tres semanas después de las vacaciones.

Problemas para proveer desayuno escolar

El principal problema que tuvimos fue proveerse de insumos e ingredientes ya que los proveedores son informales, la gente es incumplida, por lo que tenemos que buscar más de un proveedor para que no nos falten los productos: nueces, pasas, miel, trigo. Por ejemplo, necesitamos cubrir 30 qq de trigo por semana, 12 latas de nueces, a veces nos la hemos pasado en el mercado buscando, además de que compramos los insumos aquí en La Paz y hay que incluir el coste de transporte de estos hacia Uyuni.

La verdad es que las ganancias no son cuantiosas pero nos ha dado para cubrir costos y generar utilidades netas por Bs 120,000 anuales. Otras organizaciones ven más el mercado externo que el interno; nosotros no queremos depender sólo de exportaciones sino podemos tener otros nichos de mercado, y el desayuno escolar es uno de ellos.

Los gobiernos municipales siempre tardan en los pagos, más bien nosotros contamos con capital que permite soportar esto, no nos han dado el anticipo del 20% que se habían comprometido, siempre tardan, de momento utilizamos nuestros propios recursos.

Son municipios que por primera vez están dando desayuno escolar y no tienen muchas observaciones en cuanto a la calidad del producto. En Potosí, en cambio, teníamos visitas sorprendidas del gobierno municipal, la prensa o juntas escolares.

Los desayunos escolares rurales, no cuentan con nutricionistas así que no son muy rígidos en sus especificaciones, generalmente utilizan copias de pliegos de municipios urbanos, aunque algunas veces piden cosas fuera de la realidad por ejemplo: proteínas al 18%, sin embargo la quinua tiene un máximo de 12%, esto se debe a la falta de conocimiento; salvo estos errores, cumplimos los requisitos del pliego, nosotros presentamos los productos con nuestro análisis.

Problemas con la aplicación del “Compro Boliviano”

Los gobiernos municipales no han sabido aplicar el DS; en el caso de Uyuni, por ejemplo, han sacado la primera licitación con la modalidad anterior, han vuelto a rehacer los pliegos con esta nueva normativa pero han tardado.

Tapacarí y Tupiza también han tenido problemas debido a falta de conocimiento no sacaron un nuevo pliego; algunos municipios han postergado fechas de apertura, los plazos son prudenciales pero en algunos casos no pueden cumplir los GM, debido a problemas locales, informalidad local.

Problemas con los instrumentos

En junio nosotros pedimos la certificación del costo bruto de producción a IBNORCA; mediante nota escrita nos avisaron que no contaban con este tipo de certificación⁵⁵. Otro problema del costo bruto de producción, es que no se puede certificar bienes no procesados como la quinua o el plátano que son productos 100% nacional.

⁵⁵ Efectivamente, recién en julio de 2004, se empieza a aplicar la certificación del CBP.

La recomendación hacia IBNORCA sería que se adecúe a la demanda real del Estado, a los productos y la realidad de las OECA's.

El certificado de adeudos tributarios emitido por Impuestos Internos tarda entre 15 y 20 días, este plazo es superior al de firma de contrato, por lo que hemos tenido que presentar documentos sin este requisito.

Planes a futuro

Nosotros vemos un buen nicho de mercado en los desayunos escolares y vamos a seguir participando, buscando diversificar nuestros mercados.

Hemos aprendido que el mercado local no nos otorga grandes beneficios, hay que dar factura, incurrir en costos de distribución, requisitos legales, pero nos ha permitido diversificar y entrar al mercado interno. Nuestros próximos pasos son hacia supermercados, para ello necesitamos contar con código de barras.

Entrevista 2

OECA ANAPQUI

Miguel Choque

Comercializador

ANAPQUI es la Asociación Nacional de Productores de Quinua, fundada en 1983 y agrupa a alrededor de 1,000 familias productoras de quinua biológica y en transición, que se exporta a través del Mercado Justo.

Como ANAPQUI, nosotros velamos por el bienestar de los productores, para poder vender a estos precios utilizamos quinua en transición a quinua real orgánica, que no se vende al mercado local porque el consumo nacional es muy bajo.

Experiencia de ANAPQUI en ventas al Estado

ANAPQUI junto a CECAOT hemos tenido la oportunidad de ser parte del subsidio materno infantil, esto lo hemos obtenido en una lucha social con el gobierno, informándoles a través de estudios sobre cómo se cultiva la quinua, sus propiedades nutritivas, para que en el paquete del subsidio se pueda incluir y no sea sólo lácteo; de este modo se ha firmado un convenio con el ministro de salud, Torrez en ese entonces; no ha sido licitación o invitación sino sobre todo una reivindicación social.

Es así que en el mes de octubre de 2003, comenzamos a otorgar un promedio de 45 toneladas al mes con un precio de 6 bolivianos por kilogramo (Bs 270,000 mensuales aproximadamente), el único problema fue el de las comisiones de la PIL que nos cobran casi el 10% del precio por la distribución en el país, eso que nosotros pagábamos el precio del flete y transporte, hemos vendido nuestro producto pero con muy pequeños márgenes de ganancia.

Contábamos con las inclemencias climáticas que cambian cada año, altera la producción y hacen variar el precio de la quinua, hemos distribuido por cuatro meses quinua para el subsi-

dio pero con pérdidas de \$US 9,000 al mes, por lo que hemos tenido que suspender la distribución hasta abril de 2005.

Se intentó modificar la cantidad, antes de dejar de abastecer el subsidio; el problema es el precio, hemos intentado negociar con el ministerio, hemos presentado otra propuesta con menor cantidad al mismo precio, pero no se ha podido negociar y se ha suspendido.

Forma de pago

El gobierno no nos pagaba directamente, la concesionaria fue la PIL y a través de ellos recibíamos los pagos que dependían de lo que entregaban, los beneficiarios tienen tres meses para recoger; a medida que ellos lo hacían, se nos cancelaba. Podía ser una vez al mes, cada dos meses e incluso hasta dos veces al mes.

Otras experiencias

ANAPQUI fue proveedor del Programa Mundial de Alimentos, hasta que algunas empresas entraron a competir en la licitación con precios más bajos para la quinua y se adjudicaron; sin embargo a esos precios sólo ofrecían quinua de segunda, la quinua de segunda no es buena para el consumo por su tamaño y porque es picante, el efecto trágico fue que los consumidores finales rechazaron este producto, se perdió el hábito de consumo y el PMA ya no licita quinua. Nosotros les entregamos por seis a siete años un lote de 50 toneladas cada año.

Desayuno escolar

Se propuso el proyecto de Ley de Bolivia Harinas para el desayuno escolar y otras licitaciones, que ingresen harinas mezcladas con quinua, cañahua, sin embargo no se ha cumplido porque los costos de estos productos son altos, sobre todo la quinua.

Como ANAPQUI hemos otorgado desayuno escolar en los municipios de Uyuni y Challapata antes del “Compro Bolivia-

no” en las gestiones 2001-2002 y 2002-2003. Este año (2004) lamentablemente no hemos participado por los precios de la quinua real, nuestro único producto; aquellos años no tuvimos ningún problema con los gobiernos municipales participábamos en la distribución a las escuelas, se entregaba dos veces a la semana aproximadamente 15,000 raciones de pipocas de quinua a 50 centavos.

Algunos problemas

No ha existido problemas con los gobiernos municipales, el proceso fue un poco burocrático que es habitual en el Estado.

El “Compro Boliviano”

Me parece que con el “Compro Boliviano” ahora es un poco más complicado, en la anterior gestión el gobierno municipal permitía que el proceso sea individual con cada empresa, ahora nos han pedido que realicemos convenios entre empresas.⁵⁶

El “Compro Boliviano” ha sido diseñado para que todos tengan acceso a las compras del Estado, pero los gobiernos municipales realizan su propia interpretación. Es discriminante el hecho de que las compras a las OECA’s sean con un monto limitativo a un millón de bolivianos.

El Estado es un mercado potencial para ANAPQUI

Sí, sobre todo para otorgar quinua para hospitales, Ejército, Policía Nacional, nuestro problema es el precio que no lo podemos controlar.

Los desayunos escolares, la verdad no; pero en un plazo mayor se piensa que se puede tener procesos menos complica-

⁵⁶ Se puede licitar por lotes, en este caso probablemente sea un malentendido del gobierno municipal o conveniencia económica.

dos y como organización podemos adquirir un conocimiento cabal de la logística, personal y un producto con mayor valor agregado.

Nosotros no tenemos ni Tarjeta Empresarial ni registro en FUNDEMPRESA, solamente Resolución Ministerial.

La zona del Altiplano sur es monoprodutora de quinua y por eso cuidamos el producto para que el consumidor reciba un producto de calidad y se mantenga en el mercado, nuestros costos son mayores y nuestro precio también es mayor...

Nuestro producto es de mayor calidad y tiene mercado externo por eso tiene mayor precio...

Entrevista 3

OECA's de Challapata

Antonio Méndez

CIOEC-Oruro

En Challapata existen varias organizaciones económicas campesinas apoyadas por el CIOEC, se destacan tres importantes: CEPLACH, APLA y ANAPQUI; las dos primeras dedicadas a la leche y sus derivados, su principal mercado es local o hacia Oruro; la tercera tiene su planta de transformación en el municipio y su mercado es la exportación. Las tres organizaciones cuentan con todos los requisitos legales para participar en una licitación, vale decir, personería jurídica, RUC y Tarjeta Empresarial.

El año 2003, las tres organizaciones bajo la modalidad de invitación directa han concursado para vender al gobierno municipal los desayunos escolares, adjudicándose las tres con los productos: leche saborizada, yogurt y pipocas; el monto era de Bs 160,000 anual para cada una.

En general no se tuvo ningún problema; por parte del gobierno municipal, el retraso en los pagos; de las OECA's se criticó el envase y los productos de corta duración, pero todo fue subsanado debidamente. Sin embargo el retraso, de los pagos ha impedido que las OECA's inviertan para mejorar la calidad de sus productos.

En la licitación 2004, supuestamente bajo el "Compro Boliviano", participaron dos OECA's: CEPLACH y APLA, pero el precio referencial para los productos era muy bajo, ANAPQUI no participó debido al precio referencial. En el momento de calificación de propuestas se descalificó a algunas organizaciones por no cumplir con requisitos y la convocatoria fue declarada desierta. Luego se realizó una invitación directa, pero con los mismos precios referenciales; CEPLACH no participó porque no iba a poder cumplir con el precio; APLA accedió vender al precio referencial estimando que podía buscar un subsidio para su producto.

Actualmente los adjudicatarios son APLA con leche saborizada y yogurt; y una empresa de Cochabamba entregará galletas de quinua. En septiembre se realizará la primera entrega de este desayuno escolar y esperamos ver sus resultados.

Algunos puntos a destacar

Las galletas de quinua son productos que se pueden producir en la zona y que ya se han entregado anteriormente, pero por falta de voluntad política y precios referenciales bajos no se está haciendo.

Las organizaciones tenían todos los requisitos necesarios pero faltó la voluntad e incentivo a la producción local y regional.

El gobierno municipal, tal vez debido a la experiencia del año pasado, no ha incentivado a las OECA's del lugar, pero debería apoyar a corregir errores antes que marginarlas del proceso de compras estatales.

Las OECA's estarían dispuestas a participar en los siguientes años, siempre y cuando se considere precios reales para sus productos y se pidan los requisitos establecidos en el "Compro Boliviano", es decir las OECA's sólo con personería jurídica.

El municipio cuenta con Comité de Vigilancia y el CODEPES en los que participan las OECA's: ganaderos, lecheros, artesanos y productores de quinua, pero todavía el CODEPES no ha sido reconocido como actor de la planificación municipal.

Entrevista 4

Emilio Gutiérrez

Presidente de la Federación de Microempresarios de El Alto-FEDEMYPES

El “Compro Boliviano”: ventajas y desventajas

El “Compro Boliviano” ha creado bastante expectativa, lo que queda para el sector productivo es reactivar la economía y dar prioridad a lo nacional. Cuando se ha promulgado estábamos felices pues daba ventajas a la producción nacional de bienes y servicios. Lamentablemente ha faltado una medida coercitiva que penalice la corrupción que frena el desarrollo del “Compro Boliviano”; favoreciendo solamente a unas cuantas empresas y dando sobrepuestos.

Algunos ejemplos:

Por ejemplo muchos municipios ya cuentan con su cartel de proveedores, empresas que se adjudican a cambio de “comisiones” y estos ni siquiera son productores sino que subcontratan a MyPE’s. Los carteles son empresas conocidas, ellos no permiten que ingresen otros proveedores:

Ejemplo 1: si una mesa tiene un costo de producción de entre 500 y 600 bolivianos las empresas se organizan entre ellas y presentan tres cotizaciones de 750, 800, 900 para hacer ganar a una empresa, y se reparten las adquisiciones y rotan entre ellas, en general quienes hacen esto son la mediana y gran empresa.

Ejemplo 2: se lanza una licitación para una mesa que debe ser de madera mara con precio referencial de Bs 200, por ser una madera cara el costo de producción llega a 215–235 bolivianos para tener posibilidades en la licitación lo damos en Bs 215 aparece una empresa que ofrece el mismo producto en Bs 195, la cual obviamente gana la licitación.

Pero cuando llega el momento de la entrega resulta que no es de mara sino de roble que es mucho más barata y le da un buen margen de ganancia ya que la vende en Bs 195 (costo de producción menor a Bs 100) y para que este producto no sea rechazado por tener una especificación diferente pagan sus-“coimisiones”; si primero era el 10% incrementan al 25% para repartirse entre almacenes, administradores y los encargados de recibir el mueble. Como este ejemplo existen muchos casos que se licita con una especificación y en la obra se termina utilizando otra de más baja calidad al precio de la otra. La construcción del tramo Yapacaní -Santa Cruz es un ejemplo de eso.

Nosotros hemos enviado una carta al Ministerio de Hacienda, hemos estado denunciando estos actos y lo que proponemos es que se cree una dirección que realice fiscalización y seguimiento a las licitaciones sobre todo de un millón de bolivianos para abajo. El gobierno no puede fiscalizar ahora y la contraloría funciona muy tarde.

La idea es transparentar la información de las licitaciones y averiguar a quiénes y cómo se han adjudicado para impugnar en los casos que sean necesarios. Nosotros queremos denunciar estas cosas y no sabemos dónde, queremos verificar que se cumpla la norma, que se transparente los procesos y no se burocratice.

La desventaja entre una MyPE y una empresa es que la empresa ya cuenta con sus papeles, sus redes de contactos y favores hacia el funcionario público, que hace que sean éstos los que ganen las licitaciones.

Por ejemplo, el desayuno escolar se podría fraccionar por distritos para que puedan acceder las MyPE's sin embargo, se otorga a grandes empresas.

¿Se debe dar preferencia local?

No nos parece lo de preferencia local...es cerrar puertas, restringir mercados, es boliviano nacional...no importado.

Problemas del “Compro Boliviano”

Los plazos de entrega, por ejemplo dan 60 días para 30,000 uniformes confeccionados con tela nacional sólo para la confección de la tela 120,000 m se tardaría 120 días sumado con los 50 días de confección de las prendas, se sobrepasa del plazo establecido. Aún si fuera tela importada para traer tela de la China se tardará unos 45 días más 50 de la confección, son 95 días. Los plazos deben adecuarse a la realidad nacional.

Además los contratos te sancionan por cada día de incumplimiento, sin embargo cuando el gobierno municipal se atrasa en los pagos no existe sanción para ellos.

La difusión del “Compro Boliviano”

No existe capacidad de gestión, ni para las fotocopias tienen. Se debería crear un Ministerio de la Microempresa porque el Viceministerio no puede solo.

Me parece que el Compro sí se adapta a la realidad de las MyPE's rurales también.

Quisiera denunciar, si usted investiga por qué los municipios compran de intermediarios, porque los intermediarios dan comisión, de distribuidoras o empresas que sólo emiten factura. A mi parecer casi un 80% de las compras estatales son a intermediarios y un 20% son compras directas, sin embargo comprar directamente les puede ahorrar entre un 10 a 30% en sus compras.

El productor arriesga su vida para ganar un 10, 20% de lo que venden, mientras que los burócratas aparte de su sueldo, reciben esta cantidad sólo por firmar papeles.

Debe haber un mayor control social de la sociedad civil, Comité de Vigilancia y sobre todo del CODEPES. Pero, a ratos el Comité de Vigilancia no quiere que exista el CODEPES.

Entrevista 5

Moisés Mercado

Director de desarrollo económico del Gobierno Municipal de El Alto (GMEA)

El gobierno municipal de El Alto a través de la disposición legal, “Compro Boliviano”, realizó la primera feria a la inversa apoyada por PROCAL. El apoyo nuestro fue más que todo logístico, en la organización de stands, mostrar los diferentes proyectos, difundir información. En este proceso participaron nueve subalcaldías, que previo unas charlas sobre cómo se desarrolla la feria y el “Compro Boliviano”, se expusieron pliegos de desayuno escolar y obras menores.

Algo muy importante fue la difusión de los pliegos y la socialización del POA se entregaron más de 1,000 POA's a diferentes microempresarios, también se socializó la información del boletín del gobierno municipal de El Alto donde se publicaron 139 obras menores. Otra actividad que se realizó fue un ciclo de charlas a los microempresarios y a nueve subalcaldes sobre el “Compro Boliviano”.

El gobierno municipal de El Alto está aplicando el “Compro Boliviano”, apoyando a la microempresa y ya cuenta con su reglamento interno de contrataciones.

Un problema ha sido el factor tiempo (tres meses de implementación); cuando se reglamenta el decreto, el 70% de nuestras obras ya estaban adjudicadas, entonces en la feria se trabajó con el programa PIE y obras menores.

En la feria a la inversa se adjudicaron 66 obras menores, a 40 microempresas con contraparte del gobierno municipal de El Alto y del FNDR, en el marco del Programa Intensivo de Empleo PIE-III, sin embargo, debido a problemas con los recursos del FNDR no se llevó a cabo el PIE III. Pero, ya se han firmado contrato con 22 empresas que ya han empezado a trabajar, se ha arreglado con los saldos del PIE II y en el marco del programa PROPAIS.

El desayuno escolar

Cuando salió el CB el desayuno escolar ya estaba adjudicado, por ejemplo, en el caso de la leche se ha otorgado a una empresa internacional debido a que las empresas nacionales no lograban cubrir la demanda total.

Problemas con el “Compro Boliviano”

Hemos identificado algunos problemas en la implementación del “Compro Boliviano”, tales como:

1. Sistematización de la información del municipio.
2. Socializar la información a través de diferentes mecanismos.
3. Las MyPE's necesitan capacitarse, trabajar con seriedad; la capacitación con PROCAL fue un primer paso pero se necesita algo más específico y con seguimiento de resultados.
4. Es necesario recursos para capacitación con seriedad e información de respaldo.
5. Falta capacitación específica en el gobierno municipal.
6. Es necesario coordinar entre el Ministerio de Hacienda, Contraloría y gobiernos municipales, para homologar los reglamentos específicos

Es necesario una concientización de los productores, estos dos años que hemos ido trabajado con MyPE's, realmente nos ha costado que terminen completamente las obras, falta formalidad, cumplimiento de plazos, calidad de la obra.

En el municipio sobre todo hay construcción, hemos visto que las empresas grandes subcontratan a MyPE's, ahora en cambio estas pueden adjudicarse si saben participar de la licitación. Las compras del Estado tienen estacionalidad y es importante para las MyPE's conocer esto y que se adjudiquen el 100% del POA.

La presente edición de
500 ejemplares se terminó de imprimir
en el mes de enero de 2005 en los talleres de:

design

prolongación armaza 2999 (sopocachi)
tel.: 2417188 tel.fax: 2410802
e-mail: gdesign@megalink.com
la paz, bolivia

A través de esta publicación, pretendemos hacer un análisis de los avances y limitaciones en la implementación del “Compro Boliviano”, hasta julio del 2004; determinando sus impactos, en los pequeños productores campesinos e indígenas con los que trabaja el CIPCA. El propósito de este documento, es aportar elementos de análisis a los actores tanto estatales como económicos, para que puedan llevar a cabo ajustes a fin de amplificar o profundizar los alcances de este decreto.

GERMÁN HUANCA LUNA, nació en Zongo Prov. Murillo, La Paz. Estudió economía en la Universidad Católica Boliviana (UCB) y realizó un diplomado en Gestión de la Calidad. En 1997 fue parte del equipo que inició el Programa de Desarrollo en las comunidades de Moxos con CIPCA-Beni. Entre 1999 y 2002 fue director de Promoción de Moxos (PRODEMO). Actualmente es responsable Nacional de Comercialización del CIPCA y vicepresidente del directorio de la Fundación para Alternativas de Desarrollo (FADES).

BISHELLY ELÍAS ARGANDOÑA, nació en Cochabamba. Estudió economía en la Universidad Católica Boliviana (UCB) y tiene un diplomado en Gestión de Políticas Públicas. Fue consultora en la Coordinadora de Integración de Organizaciones Económicas Campesinas de Bolivia (CIOEC) y el CIPCA. Actualmente, realiza una maestría en Investigación Participativa para el Desarrollo Local, en la Universidad Complutense de Madrid.