

Las múltiples vías de articulación productiva para la exportación

*Fernanda Wanderley**

Resumen

El debate internacional sobre el desarrollo económico coincide con el Plan Nacional de Desarrollo del actual gobierno de Bolivia en tres principales puntos: la diversificación productiva es la clave del crecimiento económico, el Estado tiene una función central en el proceso de transformación productiva y la heterogeneidad de las estructuras económicas nacionales no es un obstáculo para el desarrollo. La historia nos abre la oportunidad de transitar de un modelo único a un modelo combinado de desarrollo económico y social a través del diseño e implementación de políticas industriales que fortalezcan las diversas formas de articulación productiva y la capacidad competitiva en mercados nacionales e internacionales. La pregunta es ¿cómo avanzar en la agenda de políticas económicas que promuevan simultáneamente crecimiento económico y mejor distribución de la riqueza vía empleo de calidad?. El trabajo propone un marco analítico para la concertación de la nueva agenda de políticas de fomento productivo a partir de cambios en tres ejes: i) de visión sectorial a un abordaje por mercados de productos, ii) de políticas macro a acciones meso y microeconómicas y iii) de iniciativas estándares a políticas diferenciadas según las necesidades de los diversos mercados de productos.

Introducción

La discusión académica internacional sobre desarrollo económico ofrece recursos teóricos y empíricos importantes para pavimentar nuevas vías de

* Ph.D. por la Universidad de Columbia. Docente- investigadora del CIDES-UMSA. Para contacto, escribir a: fernandawanderley@cides.edu.bo.

desarrollo en países con economías heterogéneas como la boliviana. Se ha dejado de lado los consensos y las vías únicas para concebir el desarrollo como procesos locales, específicos, diversos y sintonizados con las necesidades y percepciones de los actores productivos. En este nuevo marco, el desarrollo tiene mucho de auto descubrimiento y deliberación. Este debate abre nuevas alternativas para plantear políticas económicas e industriales creativas diseñadas con base en las realidades económicas concretas.

En el contexto de cambios en las aproximaciones al desarrollo, el objetivo de este trabajo es proponer una nueva entrada analítica que reconsidera la importancia de las barreras estructurales e institucionales de la economía boliviana y de las dinámicas micro-económicas de los tejidos productivos orientados a la exportación. Desde esta manera buscamos contribuir al proceso de concertación de la nueva agenda de políticas de fomento productivo.

El Plan Nacional de Desarrollo propone el reconocimiento, la protección y promoción de las diversas formas de organización productiva como la vía para el desarrollo económico y la diversificación de la exportación. La experiencia internacional corrobora la orientación del Plan Nacional de que la heterogeneidad de las formas de organización productiva y la diversidad de tamaño de las unidades económicas (micro, pequeña, mediana o grande) no son parte del “problema”, como se solía pensar en el país, y si de la solución del desarrollo productivo. Varios países con características similares a Bolivia, con una importancia relativa de unidades de reducido tamaño en sectores industriales similares a los nuestros, y que además se organizan bajo principios diferentes a la empresa occidental moderna, lograron dar el salto hacia la innovación sostenida y a la inserción en mercados globalizados. (Schimtz, 1995; Humphrey, 1995).

La cuestión ya no es si las diversas formas de organización productivas y unidades de reducido tamaño tienen la capacidad de generar crecimiento y empleo de calidad, sino bajo qué condiciones esto puede ocurrir. En otras palabras, la diversidad de formas de organizaciones económicas no es en sí misma un obstáculo al desarrollo económico. Más bien son los tipos de gobiernos corporativos, las articulaciones entre unidades y el contexto institucional (las reglas oficiales y las reglas inscritas en las prácticas y ex-

pectativas de los agentes económicos) lo que determina la *performance* de las economías.

Esta nueva orientación abre indudablemente la posibilidad de transitar de un modelo único a un modelo combinado de desarrollo económico y social a través del diseño e implementación de políticas industriales que fortalezcan las diversas formas de articulación productiva y sus capacidades para posicionarse en mercados nacionales e internacionales. Sin embargo, avanzar en la construcción de un modelo de desarrollo diverso y combinado implica superar la interpretación de la heterogeneidad estructural de la economía boliviana como el embate de lógicas económicas separadas e irreconciliables. La división de cuatro economías—privada, pública, comunitaria y social cooperativa—presente en la propuesta constitucional de diciembre de 2007—no da cuenta de la diversidad y complejidad organizativa y laboral de la economía boliviana que trasciende la dicotomía entre lógica capitalista y lógica comunitaria/solidaria. Tampoco contribuye al diseño e implementación de políticas productivas que se fundamenten en el conocimiento de los actores económicos en términos de sus características organizativas, posicionamiento en los eslabones de las cadenas de valor y niveles de integración al mercado nacional e internacional.

¿Cómo avanzar en la agenda de políticas económicas que promuevan mayores niveles de crecimiento económico, diversificación productiva sostenida y procesos de articulación de los tejidos productivos y laborales? Creemos que el mejor camino requiere cambios en tres ejes: i) de visión sectorial a un abordaje por mercados de productos, ii) de políticas macro a acciones meso y microeconómicas y iii) de iniciativas estándares a políticas diferenciadas según las necesidades de las diferentes formas de producción y comercialización.

Para esto es importante ir más allá de los diagnósticos generales sobre los problemas de la economía boliviana. De hecho conocemos de memoria las barreras estructurales de nuestra economía —altos costos de infra-estructura, bajos niveles de capital humano, institucionalidad adversa al crecimiento— (IIG-PNUD, 2003). De igual manera estamos conscientes de las condiciones generales para el desarrollo económico: estabilidad macroeconómica, seguridad jurídica, un marco regulatorio adecuado para

corregir fallas de mercado y evitar crisis financieras, mercados competitivos e integración estratégica a la economía global y dinamismo productivo sobre una mejor articulación de los tejidos productivos y laborales (Rodrik, 2004). Aunque los estudios sectoriales son muy importantes para orientar las iniciativas públicas y privadas más puntuales, todavía carecemos de un marco interpretativo que ofrezca criterios para orientar las políticas industriales.

El marco interpretativo que proponemos articula el análisis sectorial con el análisis de mercado de productos. Creemos que el abordaje de mercado abre la posibilidad de comprender dinámicas comunes entre sectores, facilitando la definición de criterios que abarquen conjuntos de empresas y unidades productivas más allá de la especificidad sectorial. Con base en los estudios de caso (Hurtado, 2006) sobre las estructuras de costos, las estrategias gerenciales y dinámicas micro económicas de empresas que operan en el grupo de productos transables de mayor éxito en los últimos años –soya, joyas y manufactura de productos de madera–, identificamos diferentes vías de producción y comercialización para la exportación además de la vía de los productos tradicionales como minerales e hidrocarburos. (Wanderley y Gray Molina, 2007).

Nos apoyamos en las contribuciones multidisciplinarias sobre la construcción institucional de los mercados. Desde la sociología, la antropología y la geografía se avanzó la comprensión de los mercados no como un mecanismo abstracto de asignación de recursos sino como estructuras organizacionales y procesos de intercambio que se sostienen sobre instituciones, incentivos, prácticas y culturas económicas (White, 1994, 2002; Burt, 1992; Stark y Bruszt, 1998; Fligstein, 2001; Abofalia, 1996). Estas lecturas ponen de manifiesto que las transacciones económicas son socialmente construidas y que las instituciones (reglas jurídicas y sociales) potencian o limitan las ventajas competitivas de las economías nacionales. Quiere decir que los mercados son construcciones históricas resultado también de las iniciativas públicas y privadas implementadas a nivel nacional y subnacional. Estas crean, regulan, estabilizan y legitiman mercados (Rodrik, 2006).

El trabajo está organizado en tres partes con esta introducción. En la segunda parte se analiza las características de las diversas vías de articu-

lación productiva para la exportación, los pesos relativos de las barreras estructurales e institucionales y la contribución diferenciada de estas vías para el crecimiento, empleo y eslabonamiento. En base en este análisis, la tercera parte está dedicada a la agenda de políticas diferenciadas según las vías de exportación y a la identificación de actores e instituciones importantes (formales e informales) para la promoción de dinámicas competitivas virtuosas.

Las vías de articulación productiva para la exportación

En trabajos anteriores hemos analizado las limitaciones del patrón de desarrollo boliviano caracterizado por la fuerte dependencia de la explotación de pocos recursos naturales con bajo valor agregado y hemos argumentado a favor de la diversificación sostenible de las exportaciones como el factor central del desarrollo de la economía boliviana. (PNUD, 2005; Wanderley y Gray, 2007). Proponemos que lo que está en juego es la multiplicación de sectores y actores productivos con capacidad de inserción en nichos del mercado internacional y de generación de una dinámica económica en los sectores que les proveen insumos y servicios.

En el presente artículo exploramos tres vías de articulación para la exportación: (i) los mercados de *commodities* como la soya, (ii) la vía de los productos manufacturados de calidad estándar y bajo precio y (iii) la vía de productos de alta calidad, diversos y con innovación.¹ Sin embargo estas no son las únicas vías existentes. Una vía adicional que todavía se conoce muy poco está conformada por productos y servicios intermediarios en circuitos nacionales e internacionales de agregación de valor. Lo que buscamos con este ejercicio es desarrollar herramientas analíticas que faciliten la identificación de los factores claves para la multiplicación de agentes productivos y de experiencias exitosas en las diferentes vías de producción y comercialización.²

1 El análisis se basó en estudios de caso desarrollados por Gilberto Hurtado.

2 Sobre el análisis extenso de los estudios de caso, consultar Gray y Wanderley, 2007.

La exportación de productos tradicionales como minerales y hidrocarburos es la vía más conocida que responde por aproximadamente la mitad del crecimiento per-cápita observado desde 1950. Casi dos tercios de las exportaciones bolivianas en el año 2006 se debió a este sector (2.802 millones de dólares). Las limitaciones de este sector, más allá de las divisas que representan para el país, son, sin embargo, muy conocidas. Los sectores extractivos funcionaron como enclaves, aislados de los mercados domésticos y limitados en la generación de empleo (PNUD, 2005)

Entre los sectores de exportación no tradicional está la vía de los mercados de *commodities* como la soya. La capacidad competitiva de las empresas en esta vía se asienta sobre una política industrial agresiva –tierra barata, crédito barato, diesel subsidiado y preferencias arancelarias– que mantuvo la industria de la soya por más de 15 años pese a la productividad decreciente en el sector (PNUD, 2005). Las principales desventajas competitivas de esta vía son la ausencia de productos complementarios que obliga a los productores a importar tecnología e insumos, los altos costos de transporte y la dependencia de los acuerdos comerciales.

La segunda vía de exportación no tradicional está formada por productos estandarizados que compiten en nichos de mercados sensibles a precio. Algunos de los principales productos en esta vía son las joyas, prendas de vestir y productos de madera. Las principales ventajas comparativas de estos productos son mano de obra barata y abundancia de recursos naturales. La principal limitación de esta vía es su dependencia a las preferencias arancelarias.

La vía de los mercados de productos estándares y sensibles a precio está formada por empresas grandes y modernas que emplean muchos trabajadores asalariados y cuentan con gran inversión en maquinarias. La estrategia que garantiza la competitividad en los mercados sensibles a precio es la internalización de todo el proceso productivo –desde la provisión de insumos y servicios hasta la entrega del producto–. Estas empresas presentan muy bajo eslabonamiento con otras empresas y unidades productivas en el proceso de agregación de valor. Es a través de la coordinación con empresas de venta mayorista, el control sobre los insu-

mos y otros procesos complementarios (integración hacia atrás), y mano de obra poco especializada y barata que estas empresas logran superar las barreras estructurales de la economía boliviana y competir en el mercado internacional.

La tercera vía está formada por un naciente sector exportador de productos no tradicionales, diferenciados y que compiten en nichos de mercado sensibles a calidad, (biocomercio, comercio justo y nichos de mercados de consumidores con alto poder de compra). Algunos de estos productos son alimentos orgánicos, artesanías, joyas y muebles. Esta vía está formada por organizaciones productivas diversas (asociaciones campesinas, cooperativas de producción y/o comercialización, unidades familiares o semi-empresariales) con dinámicas de producción, comercialización y consumo alternativas a la empresa occidental moderna y con diferentes grados de integración a mercados locales, nacionales y fronterizos. La mayoría se caracteriza por producción en pequeña o mediana escala. La principal ventaja competitiva de estos productos en nichos de mercados internacionales es su diferenciación, innovación tanto en términos de producto como de proceso, su calidad y relativo bajo precio. Estos negocios no dependen de las preferencias arancelarias porque exportan a nichos de mercados en diferentes países que no cuentan con tratados especiales con Bolivia.

Estas empresas dependen fuertemente de mano de obra calificada y estable y fuerte coordinación con otras unidades en la provisión de servicios, insumos y, partes del proceso productivo. Para competir en estos nichos de mercado, la coordinación con otras unidades en la provisión de insumos y en el proceso de agregación de valor se complementa con la integración hacia adelante (control sobre la comercialización con consumidores finales). Entre los principales problemas de estas unidades son precisamente no contar con proveedores confiables y la baja calidad de los insumos y servicios complementarios. Estos son problemas que impactan negativamente los costos de producción y comercialización, restringiendo el número de empresas que pueden manejarse con éxito en el entorno económico boliviano e insertarse en nichos de mercado sensibles a calidad. Sin embargo, estas empresas son menos vulnerables a cambios en los acuerdos internacionales. De la misma manera estas empresas tienen más posibilidad de responder a

nuevas tendencias en sus nichos de mercado debido al monitoreo directo de los consumidores finales.

Cuadro 1
Las tres vías: commodities, mercados sensibles a precio y a calidad

	Empresas en mercados de exportación sensible a precio	Empresas e unidades económicas en mercados de exportación sensible a calidad -	Empresas e unidades económicas en mercados de commodities
	Productos estándares y volúmenes altos	Productos con identidad y calidad específica orientada a nichos de mercados - biocomercio, mercado justo, artesanías y arte	Soya
Mercados y nichos	Productos estándares	Productos diferenciados	Productos estándares
	Producción de larga escala	Producción de mediana escala	Producción de larga escala
	Calidad estándar	Alta calidad	Calidad estándar
Ventajas comparativas	Mano de obra barata	Trabajadores especializados (niveles salariales más bajos según los estándares internacionales)	Mano de obra barata
	Recursos naturales abundantes	Recursos naturales abundantes	Recursos naturales abundantes
	Preferencias arancelarias	Mercados diferenciados	Preferencias arancelarias
	Seguidores: tecnología y diseño de productos	Líderes: innovación tecnológica y de producto	Seguidores: tecnología
Desventajas comparativas	Tecnología e insumos importados - Dependencia de insumos y tecnología extranjeras	Insumos y tecnología importados	Tecnología e insumos importados - Dependencia de insumos y tecnología extranjeras
		Ausencia y escasez de productos y servicios complementarios	
	Bienes y servicios públicos insuficientes e ineficientes	Bienes y servicios públicos insuficientes e ineficientes	Bienes y servicios públicos insuficientes e ineficientes
Estrategias de negocio	Integración hacia atrás - internalización de los procesos de abastecimiento de insumos	Integración hacia adelante - relación directa con los consumidores	
	Coordinación con las compañías de wholesale companies	Coordinación hacia atrás con una red de proveedores de insumos	
	Reducción de costos de trabajo y recursos naturales	Innovación y diversificación de mercados	Reducción de costos de trabajo y recursos naturales

Fuente: Elaboración propia.

Contribuciones diferenciadas al crecimiento, empleo y eslabonamiento

La exploración de las oportunidades y limitaciones que ofrecen las diferentes vías de diversificación de exportación tanto en términos de crecimiento como de eslabonamiento con los otros sectores y actores económicos nos indica que cada una de las vías aporta de manera diferenciada al crecimiento, el empleo y la articulación de los tejidos productivos. La vía de los mercados estándares y sensibles a precio contribuye poco a la articulación con otras empresas nacionales y a la generación total de empleo, sin embargo estas empresas son las responsables por la mayor parte de los ingresos de exportación no tradicionales así como son las que de manera unitaria absorben más trabajadores.

La vía de los nichos de mercados específicos y sensibles a calidad se estructura sobre la coordinación con proveedores de servicios y productos y, por lo tanto, ofrece más posibilidades para la densificación del tejido productivo de la economía nacional. Sin embargo, estas unidades son actualmente las que menos aportan al total de los ingresos de exportación y de manera unitaria absorben menos empleo directo, aunque, en conjunto, generan el mayor número de empleos. Mientras las vías de mercados *commodities* y sensibles a precios dependen de las preferencias arancelarias, la vía de los mercados sensibles a calidad son menos vulnerables a las preferencias comerciales.

Debido a los aportes diferenciados de las diversas articulaciones productivas en términos de ingreso, empleo y eslabonamiento con otras unidades económicas, Bolivia no puede prescindir de ninguna de ellas. Por ello el reto está en políticas que soporten el desarrollo combinado de las diversas vías de exportación.

Pesos diferenciados de las barreras estructurales

La pregunta que emerge del análisis anterior se refiere a los efectos de las políticas sobre las vías de diversificación de las exportaciones: ¿estos efectos son similares o diferenciados? Para avanzar este análisis es importante comprender los pesos relativos de las barreras estructurales de la economía boliviana en las diversas vías de articulación productiva.

Los estudios de casos exitosos de exportación no tradicional indican que efectivamente las empresas y unidades productivas tienen que lidiar cotidianamente con problemas comunes propios de la economía boliviana. Estos pueden ser agrupados en tres categorías: (i) servicios y bienes públicos, (ii) servicios y bienes privados (en sus mercados y sectores) y (iii) contexto político- institucional.³ En el cuadro siguiente explicitamos los problemas más importantes en las tres categorías.

Cuadro 2
Barreras estructurales

(i) Bienes y servicios públicos	(ii) Bienes y servicios privados	(iii) Contexto político-institucional
• Baja calidad de la infraestructura de transporte: sistemas ineficientes que limitan el flujo constante de material prima • Sistema ineficiente de aduana: dificultades para la importación de insumos (material prima y tecnología) • Servicios básicos insuficientes: electricidad, gas natural y agua • Sistemas legal y regulatorio ineficientes	• Escasos servicios y bienes privados complementarios - pocas firmas y bajo nivel de especialización de productos y servicios (i) Proveedores de material prima no confiables: productores organizados informalmente y que no operan según una lógica empresarial (ii) Servicios privados inadecuados de educación y capacitación (iii) Industria de transporte aéreo en crisis. precios altos y baja frecuencia de vuelos internacionales.	• Inestabilidad política • Inseguridad jurídica • Baja previsibilidad de acciones gubernamentales

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, y esto es lo más importante, los costos de las restricciones estructurales e institucionales de la economía boliviana no son iguales entre las diferentes vías. Esto debido a que, por un lado, las estructuras de sus respectivos mercados internacionales definen ventajas competitivas específicas y,

3 Para más detalle sobre el costo país asociado a las barreras estructurales e institucionales, consultar (SBPC, 2001), (IIG-PNUD, 2003), (CAINCO-CAF, 2006), (Banco Mundial, 2007), (WEF, 2007).

por lo tanto, estrategias diferenciadas. No menos importante es el hecho de que la variación de los recursos financieros, humanos y tecnológicos predominantes en cada vía restringe las alternativas disponibles para enfrentar las limitaciones tanto institucionales como estructurales. Por esto es insuficiente un conjunto único de iniciativas público-privadas para todos los sectores.

Para empresas que compiten en mercados sensibles a precio y en mercados de *commodities*, los principales problemas se refieren a los productos y servicios públicos y al contexto político e institucional. Los problemas referidos a los servicios y bienes privados como escasez, baja calidad y poca confiabilidad no son limitaciones graves debido al que estas empresas pueden con más facilidad resolverlos a través de la estrategia de integración vertical. En otras palabras, pese a que la limitación de los servicios y bienes privados pesa en su estructura de costos, estos son reducidos a través de la internalización del proceso productivo en la empresa.

Para las firmas que compiten en mercados sensibles a calidad, los problemas relacionados a la baja calidad de los productos y servicios privados complementarios adquieren importancia significativa dada la centralidad de la coordinación con otros productores y prestadores de servicios para competir en nichos sensibles a calidad. Las unidades en esta vía se caracterizan por la producción en pequeña escala, con limitados recursos financieros y humanos. En relación a los problemas en la provisión de bienes y servicios públicos, estas empresas y unidades productivas no solo enfrentan la ineficiencia como tampoco cuentan con servicios diferenciados adecuados a sus características y necesidades. Un ejemplo de políticas para resolver este problema, implementado en otros países, es la oferta de servicios de aduana adecuados a la importación de insumos y exportación de productos en cantidades reducidas.

Ideas para la nueva agenda de políticas diferenciadas

Pese el contexto adverso con serias barreras estructurales e institucionales, la economía del país ha logrado un cierto nivel de diversificación de las exportaciones que puede convertirse en una fortaleza económica si se

logra multiplicar las experiencias exitosas. ¿Qué nos advierte el análisis de mercado sobre las prioridades de los exportadores?

El análisis anterior sugiere que las políticas orientadas a reducir el costo-país derivado de los obstáculos estructurales (transportes, integración física y desarrollo de capital humano) deben combinarse con políticas diferenciadas para los diferentes productos según los pesos relativos que imponen estas barreras, los cuales responden a los mercados en que compiten y las estrategias de negocio en las diferentes vías.

En los mercados sensibles a calidad, encontramos que el peso relativo de los encadenamientos productivos es determinante para la capacidad competitiva de estas unidades productivas. Por lo tanto una de las claves para la multiplicación de las unidades productivas exitosas está en resolver los problemas relacionados a la baja densidad y calidad de los intercambios entre empresas y unidades productivas complementarias, en combinación con la solución de los problemas relacionados a los bienes públicos y privados y del contexto institucional y político (Sabel y Zeitlin, 1996).

En estos mercados la combinación virtuosa entre cooperación y competición entre empresas es una condición necesaria para expandir los mercados tanto interna como externamente. (Biggart y Hamilton, 1992) Esto significa mantener la competición en relación a precio, calidad y tiempo de entrega y, a la vez, impulsar articulaciones virtuosas entre empresas y unidades que participan en una misma cadena productiva para que todas generen incrementos de productividad y competitividad.

Estas articulaciones virtuosas son denominadas transacciones cooperativas (en que las ganancias son colectivas) y pueden darse de diferentes formas: (i) división del trabajo entre las distintas empresas en una misma industria (especialización y subcontratación), (ii) generación de relaciones más duraderas entre compradores y vendedores en las cadenas productivas, (iii) colaboración en la capacitación de trabajadores, (iv) la provisión colectiva de servicios, (v) desarrollo de patrones de comunicación e intercambio de información que permita la solución de problemas y procesos constantes de aprendizaje. La cooperación también se presenta en la representación colectiva frente a otros actores y, en específico, en las actividades para influir en las políticas que afectan las actividades del mercado.

Se ha avanzado la comprensión de “competitividad” como un proceso de manutención de capacidades de inserción en mercados. En los nichos sensibles a calidad, la competitividad depende de innovación y mejoras constantes y no necesita estar fundada en condiciones de baja calidad del empleo y bajos salarios. En otras palabras, si la competitividad se basa en innovación, productos de calidad, habilidad de conquistar nichos en los mercados internacionales y de responder rápidamente a las demandas, el crecimiento se sostendrá en mano de obra calificada, empleos más estables y salarios más altos. Esta vía abre la posibilidad de que Bolivia transite por la “ruta alta” del desarrollo.⁴

El fortalecimiento de esta vía de exportación depende de entornos económicos propiciadores de dinámicas económicas competitivas. (Evans, 1995; De Soto, 2000). Los gobiernos nacionales y subnacionales juegan un rol clave en la definición de entornos institucionales con reglas simples, transparentes y con beneficios claros que aumente la certidumbre microeconómica para el desarrollo de transacciones económicas (Tironi, 2001). Se reconoce actualmente que el grado de formalización de las empresas y unidades económicas refleja el nivel de eficiencia, transparencia y adecuación del marco legal y de las políticas económicas. Cuando la formalidad genera beneficios que superan los costos asociados tanto a la formalidad como a la informalidad, las empresas, unidades productivas y asociaciones responden positivamente a la formalización.⁵ No menos importante es la apertura de espacios institucionales a nivel departamental y municipal de articulación entre sector público, agentes económicos y organizaciones de la sociedad civil dedicadas al sector productivo.

Los gobiernos municipales y departamentales también juegan un rol importante en el fortalecimiento de las asociaciones de productores como socios centrales en la implementación de políticas de fomento productivo.

4 Sensenberger y Pyke (1991) han propuesto dos vías: el “camino alto” y el “camino bajo” de estrategias de crecimiento en el mundo globalizado. El primero con base en el incremento de eficiencia e innovación y el segundo con base en mano de obra barata y empleo de baja calidad.

5 Para más detalle sobre las condiciones y efectos de la formalidad, ver PNUD, 2005 y Wandlerley, 2004.

En muchos países, los gobiernos locales fueron medulares en la superación de la orientación defensiva y rentista de las asociaciones de productores en relación al sector público y su reorientación hacia la construcción de las comunidades de negocios (Pérez-Alemán, 2000; Tendler, 1997, 2002)

Las asociaciones de productores también son actores importantes en la provisión de certidumbre microeconómica a través del establecimiento de reglas sociales para las transacciones, mecanismos de control y arbitraje sobre eventuales problemas entre socios. De esta manera las asociaciones pueden contribuir a incrementar la confianza (riesgo controlado) entre los miembros para el desarrollo de transacciones económicas de largo plazo (Zucker, 1986; Rus, 2002). Las asociaciones también pueden proveer asistencia y aprendizaje a sus miembros a través del establecimiento de canales ágiles para el flujo de información, la organización de visitas a fábricas en el mismo sector, la participación en ferias de comercio internacionales, contacto con institutos, fundaciones y universidades que ofrecen formación y capacitación, difusión de conocimiento sobre estándares de calidad para la exportación, procesos de certificación, entre otros. Las asociaciones también actúan en la coordinación de los procesos productivos colectivos como la compra de insumos, el procesamiento de las materias primas y/o la venta conjunta de productos.

Las asociaciones de productores asumen funciones diversas en el proceso de agregación de valor y comercialización.⁶ Se advierte mayor éxito de las asociaciones de productores en el área rural en comparación con el área urbana; hecho todavía poco explorado. Actualmente las asociaciones, organizaciones campesinas y cooperativas que ya están exportando comprenden que uno de sus desafíos centrales se refiere a las capacidades y limitaciones de sus gobiernos corporativos (formas organizativas) para avanzar en los eslabones con más agregación de valor y mantenerse competitivos en sus nichos de exportación. Estas asociaciones están conscientes que el reto actual consiste en generar cambios organizacionales sin romper los principios de cooperación y de unidad interna que les permitieron ser los casos exitosos de la economía boliviana.

6 Un interesante análisis sobre las asociaciones de productores rurales en Bolivia es Montaña, Muñoz y Soriano (2007).

Las universidades y organizaciones de la sociedad civil pueden apoyar el proceso de adaptación sin rupturas internas a través de la generación de conocimientos sobre los tipos de gobiernos corporativos existentes –tipos de liderazgo, visiones de crecimiento y distribución, mecanismos de toma de decisión, principios de legitimidad sobre las decisiones, definiciones sobre los intereses individuales y colectivos, organización de los directorios y la designación de los cargos ejecutivos, aporte de los miembros, estructura organizativa, división del trabajo, entre otros–, así como de los posibles procesos de cambio que potencien la cohesión y la cooperación existentes y a la vez generen dinámicas de adaptación competitiva en los mercados en que están insertos.

Comentarios finales

El presente artículo sugiere la necesidad de abrir la discusión sobre los diferentes roles del Estado en la economía y orientar la atención hacia las institucionalidades que apoyen la relación complementaria entre mercado y Estado. En lugar de seguir buscando las diferencias entre lógicas económicas –comunitaria, estatal, privada y social cooperativa–, el análisis debería volcarse hacia las políticas económicas e industriales adecuadas a las necesidades de los mercados de productos.

El mayor protagonismo del Estado en la economía puede darse de diferentes formas: además de las políticas orientadas a disminuir el costo país derivadas de las barreras estructurales, están las políticas industriales de nuevo cuño, acciones de desarrollo local, intervenciones cualitativas en la protección de mercados emergentes, revalorización de bienes públicos y tratamientos comprensivos de las diversas formas de organización productiva. El reto está en políticas microeconómicas e industriales creativas desde y para las dinámicas económicas concretas de Bolivia y, que se enmarquen en procesos de deliberación con los diferentes agentes económicos. Creemos que el análisis de los mercados puede contribuir a la especificación de las necesidades de los diferentes agentes económicos y a la priorización de las políticas económicas e industriales.

Bibliografía

ABOFALIA, Mitchel

1996 *Making Markets – Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge, Harvard University Press.

BIGGART, Nicole y HAMILTON, Gary

1992 “On the limits of a firm-based theory to explain business networks: western bias of neoclassical economics” en Nohria y Eccles (orgs) *Networks and Organizations*. Cambridge, Harvard Business School Press.

BANCO MUNDIAL

2007 *Doing business*. www.doingbusiness.org

BLAIR, John P. y REESE, Laura A. (orgs)

1999 *Approaches to Economic Development – Readings from Economic Development Quarterly*. Sage Publications, London.

BURT, Ronald

1992 *Structural holes: the social structure of competition*. Cambridge, Harvard University Press

CAINCO-CAF

2006 *Bolivia: costo-país*. Santa Cruz, CAINCO-CAF

DE SOTO, Hernando

2000 *The Mystery of Capital*. New York, Basic Books.

FLINGSTEIN, Nei

2001 *The Architecture of Markets – An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton University Press.

GRAY MOLINA, George y WANDERLEY, Fernanda

2007 “Explaining ‘Pockets of Growth’ in a Low-Growth Economy”, mimeo, Cambridge Mass.: CID, Harvard University.

EVANS, Peter

1995 *Embedded Autonomy*. Princeton University Press.

IIG-PNUD

2003 *El desarrollo posible, las instituciones necesarias*. La Paz, Plural Editores.

- HUMPHREY, John
1995 “Industrial Organization and Manufacturing Competitiveness in Developing Countries” en *Special Issue of World Development*, 23 (1).
- HURTADO, G.
2006 “Estudios de caso de ‘éxito en la adversidad’: madera y joyas”, Working paper for the Bolivia Human Development Report, La Paz: UNDP.
- KLINGER, Bailey y LEDERMAN, Daniel
2004 “Innovation and Export Portfolios”, Word Bank Working Paper 3983, Washington, DC.
- MONTAÑO H., Gary; MUÑOZ E., Diego y SORIANO L., Rodolfo
2007 *Facilitando el acceso de pequeños productores a mejores mercados – una experiencia de políticas en Bolivia*. La Paz, Plural Editores.
- PNUD
2005 *Informe temático de Desarrollo Humano – La economía más allá del gas*. La Paz, PNUD.
- PEREZ-ALEMAN, Paola
2000 “Learning, Adjustment and Economic Development: Transforming Firms, the State and Associations in Chile”. *World Development*, vol. 28, n.1, p. 41-55.
- REINERT, Erik S.
2007 *How Rich Countries Got Rich ... and Why Poor Countries Stay Poor*. New York, Carrol and Graf Publishers.
- RODRIK, Dani
2004 “A Practical approach to formulating Growth Strategies”. Documento Harvard University.
- RUS, Andrej
2002 “Social capital and SME development” en Bartlett, Will y Bateman, Milford y Wehovec, Maja (orgs) *Small Enterprise Development in South-East Europe – Policies for Sustainable Growth*. Boston, Kluwer Academic Publishers.
- SABEL, Charles y ZEITLIN, Jonathan
1996 “Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization” en

- Swedberg R. (org.) *Economic Sociology*. Glos, UK, El Elgar Publication.
- SBPC – Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad -
 2001 *Estado de Situación de la Competitividad en Bolivia*. La Paz, Bolivia.
- SCHMITZ, Hubert
 1995 “Collective Efficiency: Growth Path for Small-Scale Industry” en *The Journal of Development Studies*, vol. 31, n.4.
- SENSENBARGER, Werner y PYKE, Frank
 1991 “Small firm industrial districts and local economic regeneration: Research and Policy Issues” en *Labour and Society* 16-1.
- STARK, David y GERNOT, Grabher (orgs)
 1997 *Restructuring Networks in Post-Socialism*. Oxford University Press.
- STORPER, Michael y SALAIS, Robert
 1997 *Worlds of production – the action framework of the economy*. Harvard University Press.
- TENDLER, Judith
 2002 “Small Firms, the Informal Sector and the Devil’s Deal” en *Bulletin, Institute of Development Studies*.
- TENDLER, Judith
 1997 *Good Government in the Tropics*. Baltimore, John Hopkins University Press.
- TIRONI, Luis Fernando
 2001 *Industrializacao descentralizada: sistemas industriais locais*. Ipea, Brasilia.
- WANDERLEY, Fernanda
 2004 *Reciprocity without cooperation. Small producer networks and political identities in Bolivia*. Ph.D. Dissertation, Columbia University
- 2005 “La construcción de ciudadanía económica: el desafío del nuevo modelo de desarrollo” in *T’inkazos- Revista boliviana de Ciencias Sociales*, No. 18, La Paz: Bolivia.
- WANDERLEY, Fernanda y GRAY MOLINA, George
 2007 “Beyond gas: Between the narrow-based and the broad-based economy” en Bolivia: Tensiones Irresueltas, Lawrence White-

head y John Crabtree (eds), Pittsburg University Press, 2007
(en imprenta).

WHITE, Harrison

2002 *Markets from Networks*. Princeton University Press.

1994 “Where do Markets Come From?” en Swedberg, R. (org) *Economic Sociology*. Glos, UK, E. Elgar Publication.

WEF - World Economic Forum

2007 *Global Competitiveness Report*. www.weforum.org

ZUCKER, Lynne G.

1986 “Production of Trust: Institucional Sources of Economic Structure” en *Research in Organizational Behavior* 8, Greebwich, JAI Press.