

UNIVERSIDAD PÚBLICA DE EL ALTO
RECTORADO – VICERRECTORADO
DIRECCIÓN DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA
CARRERA DE ECONOMÍA

REVISTA DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA N°04/2022

ECONOMÍA CON ALTURA

Instituto de Investigaciones de Economía



Universidad Pública de El Alto
Dirección de Investigación, Ciencia y Tecnología - DICYT
Carrera de Economía
Instituto de Investigaciones de Economía
Revista de Ciencia y Tecnología
“ECONOMIA CON ALTURA” N° 04/2022

AUTORIDADES

Dr. Carlos Condori Titirico
RECTOR

Dr. Efrain Chambi Vargas Ph.D
VICERRECTOR

Dr. Antonio López Andrade Ph.D
DIRECTOR DE INVESTIGACION, CIENCIA Y TECNOLOGIA-DICYT

Lic. Álvaro Segaline Santander
DIRECTOR DE LA CARRERA DE ECONOMIA

Lic. Leonardo Laurani Callisaya
COORDINADOR INSTITUTO DE INVESTIGADCIONES DE ECONOMIA

COMITÉ DE PRODUCCIÓN INTELECTUAL

M. Sc. Luis Adolfo Sucujayo Chávez
Lic. Vladimir Alejandro Machicado
Lic. Rene Wilson Girmavi Salazar

Derecho Reservados: Instituto de Investigaciones de Economía

Deposito Legal: 4-3-23-2016p.0,

Impreso: Creaciones “Prografic” Diseño y Publicidad

Prohibido la reproducción total o parcial por cualquier medio sin previa autorización de los autores.

Cada investigación es responsable del autor.

Dirección UPEA: Av. Sucre s/n zona Villa Esperanza, Edificio Área Económica Piso 4to.

Teléfono: 2115231

Correo electrónico: iieco.upea@gmail.com

2022
El Alto, La Paz - Bolivia

Presentación

Una de las funciones fundamentales de la Universidad es propiciar la generación de nuevos conocimientos mediante la investigación científica, tecnológica humanística y social

Investigar es uno de los pilares fundamentales en nuestra universidad, porque nos permite consolidar el proceso de enseñanza y aprendizaje, aperturándonos a un nuevo conocimiento y cuya respuesta contribuye a una mejora calidad de vida y bienestar.

El objetivo de la revista científica de la carrera de economía es divulgar los trabajos científicos que se desarrolla en área económica y social, asimismo; persigue la difusión de investigaciones que coadyuven en el mejoramiento de la calidad educativa de nuestros estudiantes.

A pesar, de las condiciones adversas en la parte económica y de infraestructura, en nuestra casa superior de estudio existen potencialidades de recursos humanos con carácter crítico, creativo que desarrollan investigación científica.

La Dirección de Investigación, Ciencia y Tecnología se honra en presentar la revista científica tecnológica "ECONOMIA CON ALTURA" N° 04/2022, espacio científico donde se presenta la producción de nuestros investigadores en temas área económica y social.

Finalmente, esta revista es el esfuerzo del Instituto de Investigación de la Carrera de Economía y sus docentes investigadores, a los cuales hago llegar ese profundo agradecimiento por contribuir y enriquecer el contenido de la presente revista.

Dr. Antonio S. López Andrade Ph, D
DIRECTOR DE INVESTIGACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA
UNIVERSIDAD PÚBLICA DE EL ALTO

Contenido

MEDICIÓN DEL CONTRABANDO EN BOLIVIA

MEASUREMENT OF CONTRABAND IN BOLIVIA

Freddy Oscar Vasquez Sanjinéz.....7

LAS FINTECH UN PANORAMA INTERNO Y EXTERNO

THE FINTECH AN INTERNAL AND EXTERNAL PANORAMA

Gonzalo Santos Gutierrez Apaza.....15

IMPORTANCIA DE LA CALIDAD Y SUS COSTOS EN EL MERCADO

IMPORTANCE OF QUALITY AND ITS COSTS IN THE MARKET

Boris Rubén Catacora Gómez.....29

LA INFLUENCIA DE LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA SOBRE EL DESARROLLO PRODUCTIVO DE LAS PYMES

THE INFLUENCE OF THE ECONOMIC REACTIVATION ON THE PRODUCTIVE DEVELOPMENT OF SMEs

Freddy Angel Paco Chura.....37

ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR EXTRACTIVO DE BOLIVIA Y SU RECAUDACIÓN FISCAL DE LA RENTA MINERA

ECONOMIC ANALYSIS OF THE EXTRACTIVE SECTOR OF BOLIVIA AND ITS TAX COLLECTION FROM MINING RENT

Jonathan Yana Chávez.....49

EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN COMO COMPONENTE DE LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA EN PERIODOS ADVERSOS

THE CONSTRUCTION SECTOR AS A COMPONENT OF ECONOMIC RECOVERY IN ADVERSE PERIODS

Claudio Juan Ticona Blanco

Alvaro Segaline Santander.....61

EL EFECTO DEL DOBLE AGUINALDO EN LAS PYMES Y MYPES DE LA CIUDAD DE LA PAZ

THE EFFECT OF THE DOUBLE CHRISTMAS BONUS ON SMES AND MYPES IN THE CITY OF LA PAZ

Leonardo Laurani Callisaya

Melvi A. Tarqui Valeriano.....69

SITUACION DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS EN FIBRA DE CAMELIDO DE BOLIVIA

SITUATION OF CAMELID FIBER MANUFACTURING COMPANIES IN BOLIVIA

Patricia Carolina Gutiérrez Quispe.....81

MEDICIÓN DEL CONTRABANDO EN BOLIVIA

MEASUREMENT OF CONTRABAND IN BOLIVIA

Freddy Oscar Vasquez Sanjinéz

Resumen

El objetivo del estudio es el de investigar y cuantificar el Contrabando y los niveles de Subregistro de Exportaciones e Importaciones por productos y actividad económica de acuerdo al marco del nuevo Clasificador de Industrias y Productos (CIP) del Proyecto del Cambio de Año Base 2017 de las Cuentas Nacionales de Bolivia

El presente estudio justifica la implementación de las recomendaciones metodológicas del nuevo manual de Cuentas Nacionales Revisión 4 (SCN-2008), realizando un estudio específico sobre la temática del Contrabando en Bolivia, debido a la presencia y permanencia de esta realidad en la economía boliviana que impone la necesidad de ver la magnitud de ella.

El resultado de este estudio es visibilizar las actividades económicas que incurren en generar mayor contrabando de importaciones y exportaciones, los cuales muestran un efecto negativo en la producción nacional.

Palabras clave: contrabando, medición, cuentas nacionales

Abstrac

The objective of the study is to investigate and quantify Smuggling and the levels of Sub-registration of Exports and Imports by products and economic activity according to the framework of the new Classifier of Industries and Products (CIP) of the Base Year Change Project 2017 of the Bolivian National Accounts

This study justifies the implementation of the methodological recommendations of the new manual of National Accounts Revision 4 (SCN-2008), carrying out a specific study on the subject of Smuggling in Bolivia, due to the presence and permanence of this reality in the Bolivian economy that imposes the need to see the magnitude of it.

The result of this study is to make visible the economic activities that incur in generating greater smuggling of imports and exports, which show a negative effect on national production.

Keywords: smuggling, measurement, national accounts



Introducción

Las estadísticas de las cuentas nacionales y la balanza de pagos tienen que ser completas, ya que el Manual del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) recomienda medir la producción subterránea o ilegal, esto también se ajusta al movimiento comercial entre residentes y no residentes de un país. Si se conocen esferas en que la cobertura es insuficiente, como los bienes que ingresan en el país o salen de él ilegalmente los compiladores de las estadísticas de la balanza de pagos y las cuentas nacionales tienen que hacer estimaciones para llenar estos vacíos

Dentro de estas cuentas está la del exterior o con el resto del mundo, que agrupa todas las transacciones entre las unidades residentes y otras unidades que residen en alguna otra parte del mundo, en esta cuenta se registran las importaciones y exportaciones de bienes y servicios.

La investigación se centra en la “diferencia estadística” que consiste en comparar las ventas que registra un país destinado a otro, con las compras que reporta este último de su socio comercial, con objeto de encontrar y cuantificar diferencias. Esta metodología conjuntamente la de “corriente de bienes” y de la “balanza de pagos” son las que se utilizarán en este estudio.

Las investigaciones de la temática del contrabando fueron realizadas por diversas entidades y en distintos periodos de tiempo, entre las que

podemos señalar las realizadas por el IBCE, la Cámara de Industria de Cochabamba y la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia, empleando algún o alguna combinación de los métodos señalados, cuyos resultados se exponen en este artículo.

Bolivia es un país con una gran apertura al exterior, el 8% está representado por el movimiento ilegal de mercancías, tanto de importación como de exportación.

1. Contrabando

El contrabando es una de las prácticas humanas más antiguas, que claro, con el correr de los años y con las evoluciones que se observaron en algunos aspectos y campos, fue cambiando y evolucionando también hacia otros niveles, pero jamás desapareció.

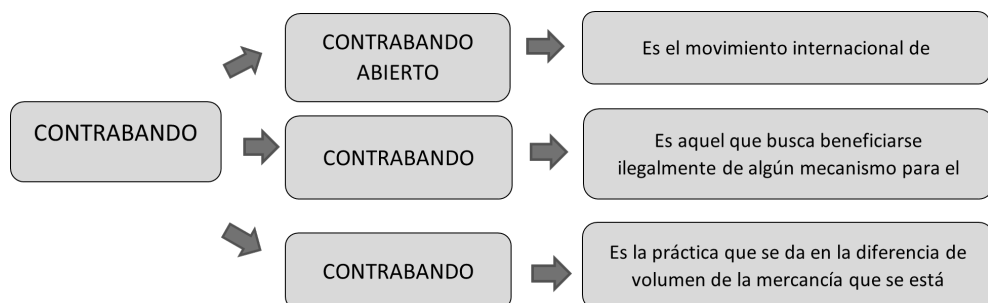
Generalmente, la mayoría de las mercancías o mercaderías que provienen del contrabando, al no tener el origen legal requerido, deberán ser comercializadas a través de lo que se denominan “mercados negros” o clandestinos.

Por su parte, en nuestro país, Bolivia, de acuerdo a lo establecido en el “Glosario de Términos Aduaneros y de Comercio Exterior, Definiciones Aplicables”, contenido en el Anexo al D.S. 25870, Reglamento a la Ley General de Aduanas, se establece al contrabando como el ilícito aduanero que consiste en extraer o introducir del o al territorio aduanero nacional



clandestinamente mercancías, sin la documentación legal, en cualquier medio de transporte, sustrayéndolos así al control de la autoridad aduanera.

Gráfico 1: Modalidades de contrabando



2. Metodología de cálculo del contrabando

La metodología aplicada en el cálculo de las Cuentas Nacionales por producto, considera que asumiendo el control administrativo y aduanero no registra muchas de las operaciones de comercio exterior, cuyo tratamiento por actividad económica estima los siguientes tipos de ajustes en el balance de oferta y uso.

- Sub registro en el valor de las importaciones por efecto de evasión fiscal
- Internación ilícita de mercancías según finalidad (materia prima o bienes de consumo)
- Intercambio fronterizo tanto para bienes importados como exportados y

2.1. Contrabando de Exportación

El análisis de la información básica demostró que el utilizar el método de la “diferencia estadística”, entre las exportaciones de Bolivia destinadas

a los países limítrofes con las compras reportadas por ellos puede llevar a importantes errores debido a que, de acuerdo a la información proporcionada por los actores económicos involucrados, en las ventas externas de minerales, harina de trigo, equipos de transporte, plásticos y fertilizantes, que representan un importante porcentaje de contrabando de exportaciones nacionales. Esto se debe a que por lo general estos productos se acopian en puertos, donde se destinan a sus mercados finales, por lo que, si bien para el país ya existe la venta externa, al momento de salir del país no se conoce con exactitud su destino final. Entonces para estimar el contrabando de exportación nos encontramos con un campo inexplorado y se debe utilizar información secundaria, muchas veces cualitativas para aproximar el valor del contrabando.

Las fuentes secundarias principales



se refieren a artículos de prensa, entrevistas directas e investigaciones sobre productos específicos, a partir de la información, principalmente cualitativa contenida en las fuentes antes mencionadas se trabajó de la siguiente manera:

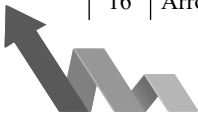
- Para los productos, de harina de trigo y los cierres de cremallera se recogieron los valores que da como resultado la “diferencia estadística”, debido por un lado a que la producción y exportación de cierres de cremallera es al amparo del RITEX, por lo que deben tener registros administrativos para cancelar las importaciones temporales que se hicieron sin el pago de tributos y, por el otro, la demanda de harina de trigo es cubierta en un importante porcentaje por el contrabando,

aspecto que dificulta pueda hacerse un equilibrio de oferta y utilización simple.

- Para los carburantes, gasolina y diésel oíl, se consideró la venta regional de estos carburantes, calculando un consumo “nacional”, y corrigiendo el consumo regional de los departamentos de La Paz, Potosí y Tarija, en base a este parámetro para estimar el volumen que se destinaría al contrabando.
- Para la venta de productos textiles, en base a un trabajo de campo, se estimó el contrabando considerando un método de “stock” y rotación de inventarios, a partir de la asistencia de vendedores de este producto a las ferias semanales del Desaguadero.

Tabla 1: Contrabando de exportación 2017
(Expresado en millones de Dólares)

No.	Descripción	Dólares	Participación en %
1	Oro metálico refinado	101,71	11,19%
2	Harina de trigo y subproductos	90,85	10,00%
3	Equipo de transporte, sus partes y piezas.	67,93	7,48%
4	Productos de plástico	63,85	7,03%
5	Abonos y plaguicidas	63,48	6,99%
6	Productos farmacéuticos	57,13	6,29%
7	Productos de caucho	57,1	6,28%
8	Cerveza	35,97	3,96%
9	Productos químicos inorgánicos básicos	33,11	3,64%
10	Artículos manufacturados diversos	27,74	3,05%
11	Combustible de Avión y otros productos similares	26,88	2,96%
12	Tejidos de fibras textiles naturales, sintéticas y artificiales	23,37	2,57%
13	Maquinaria, equipo de usos generales, partes y piezas	23,28	2,56%
14	Preparados y conservas de pescado	16,94	1,86%
15	Productos de limpieza y tocador	16,91	1,86%
16	Arroz descascarillado	16,44	1,81%



17	Productos no maderables	15,69	1,73%
18	Prendas y accesorios de vestir punto, ganchillo y de tejido plano	15,66	1,72%
19	Calzados y partes de calzados	15,18	1,67%
20	Maquinaria, equipo de usos especiales, partes y piezas	12,4	1,37%
21	Cigarrillos y otros productos de tabaco	11,23	1,24%
22	Artículos textiles (excepto prendas de vestir)	10,06	1,11%
23	Productos químicos diversos	9,06	1,00%
24	Maquinaria de oficina, sus partes y piezas.	8,3	0,91%
25	Aparatos de radio, televisión, comunicaciones, sus partes y piezas.	8,02	0,88%
26	Conservas de carnes, embutidos y derivados	6,99	0,77%
27	Productos de cacao y confitería	6,04	0,67%
28	Otros productos de panadería	5,87	0,65%
29	Aparatos médicos, instrumentos ópticos, sus partes y piezas	5,62	0,62%
30	Instrumentos de música, artículos de deporte y juguetes	5,57	0,61%
31	Pinturas, barnices, colorantes para la pintura artística; tinta	5,34	0,59%
32	Otros productos diversos c.p.	4,05	4,93%
TOTAL		867,77	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INE, ZOFRI y ALADI

En la tabla N°1 se muestra el resultado del año 2017, el contrabando de exportación habría alcanzado un valor de \$us 867.77 millones, que es explicado utilizando el Cuadro Oferta Utilización de las Cuentas Nacionales utilizado por el INE.

a) Contrabando de importación

Para estimar el contrabando de importación se trabajó de la siguiente manera, en el caso de los productos que no tienen registros administrativos de comercio exterior, se tienen las siguientes alternativas:

- Aplicarles directamente el parámetro calculado por Cuentas Nacionales.
- Aplicar algunos parámetros de participación del contrabando en la demanda agregada (consumo final de los hogares).
- Se aplicó parámetros

consistenciados por los consumos per cápita.

- Para un reducido número de productos (arroz y harina de trigo), se aplicó volúmenes o porcentajes que se recogieron de estudios de mercado de cabeza de sector.
- Por último, para el resto de productos, se privilegió los resultados del método de la “diferencia estadística”, considerando las ventas a Bolivia de los cinco países limítrofes más la Zona Franca de Iquique y los envíos de artículos textiles de Estados Unidos.



Tabla 2: *Productos de Contrabando de importación 2017*
(Expresado en millones de Dólares)

No.	Descripción	Contrabando M	Participación en %
1	Equipo de transporte, sus partes y piezas.	161,32	16,65%
2	Oro metálico refinado	87,62	9,05%
3	Abonos y plaguicidas	75,57	7,80%
4	Productos de plástico	63,84	6,59%
5	Productos farmacéuticos	57,13	5,90%
6	Prendas y accesorios de vestir punto, ganchillo y de tejido plano	46,60	4,81%
7	Productos de caucho	45,05	4,65%
8	Harina de trigo y subproductos	42,11	4,35%
9	Papa y sus derivados	37,48	3,87%
10	Calzados y partes de calzados	30,15	3,11%
11	Productos químicos inorgánicos básicos	29,87	3,08%
12	Combustible de Avión y otros productos similares	26,87	2,77%
13	Cerveza	26,02	2,69%
14	Tejidos de fibras textiles naturales, sintéticas y artificiales	23,37	2,41%
15	Maquinaria, equipo de usos generales, partes y piezas	23,10	2,39%
16	Artículos manufacturados diversos	15,59	1,61%
17	Productos de limpieza y tocador	13,15	1,36%
18	Maquinaria, equipo de usos especiales, partes y piezas	12,40	1,28%
19	Preparados y conservas de pescado	10,42	1,08%
20	Otros productos diversos c.p.	140,93	14,52%
TOTAL		968,69	100%

Elaboración propia en base a datos de INE, ZOFRI y ALADI

En la tabla N°2 se muestra el resultado del año 2017, el contrabando de importación habría alcanzado un valor de \$us 968.69 millones, que es explicado utilizando el Cuadro Oferta Utilización de las Cuentas Nacionales utilizado por el INE. La importación legal de bienes de capital (maquinaria y equipo) tiene una representación promedio de 16.65% aproximadamente, un 9% de productos de oro metálico y un 7,8% son las importaciones de abonos y plaguicidas. Estos resultados son producto del balance oferta utilización.

Tabla 3: *Importación legal y contrabando de importación 2016 - 2019*
(Expresado en millones de Dólares)

Gestión	Importación legal	Contrabando de importaciones	Participación del contrabando en %
2016	10.244,02	801,73	7.83%
2017	11.623,81	968,69	7.77%
2018	12.433,23	1.162,86	9.35%
2019	12.307,88	1.122,21	9,12%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE



En la tabla 3, muestra un promedio de 9.12% de contrabando entre las gestiones 2016 al 2019 esto se debe a que el contrabando se enfoca más en los productos de bienes de capital (maquinaria y equipo), productos de la

industria manufacturera de alimentos y productos diversos.

Por otro lado, el movimiento de la balanza comercial del país presenta en el año 2017 los siguientes datos:

Tabla 5: Movimiento de la balanza comercial
(Expresado en millones de Dólares)

Concepto	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Registradas	4.485,20	3.446,30	1.038,90
No registradas (1)	1.926,00	891,90	1.034,10
No registradas (2)	130,00	891,90	- 761,90

(1) con derivados de la coca, (2) sin derivados de la coca

Fuente: Elaboración propia

Como se observa el movimiento legal de mercancías ha dado como resultado un balance favorable al país, aspecto que se revierte cuando se considera el balance comercial ilegal de productos, sin considerar las exportaciones no registradas las de derivados de la coca.

El movimiento comercial no registrado del país nos muestra por el lado de exportaciones de contrabando al Perú como nuestro principal comprador con alrededor del 90% de las mismas.

Conclusiones

El contrabando de importación en la gestión 2017 llegó a \$us 968,69 millones, que se explican de la siguiente forma: \$us 508 millones (57%) provino de la zona franca comercial de Iquique, de este monto casi el 40% está explicado por vehículos automotores, 8% por artefactos y máquinas, 7% por fibras sintéticas o artificiales, 4%

por calzados y alrededor de 5% por prendas de vestir.

Le sigue en importancia el contrabando de importación que proviene del Brasil, que alcanzó a \$us 162 millones (18%) con una importante variedad de productos, es tal que se puede aseverar que el contrabando que proviene del Brasil es el más variado. Está compuesto principalmente por calzado (13%), manufacturas de caucho (8%), máquinas y aparatos (7%), y manufacturas de plástico (6%), por su parte, le sigue en orden de importancia el contrabando que proviene de Chile con \$us 130 millones (15%) del total y está explicado por la importación ilegal de vehículos automóviles, seguramente los que salen de la Zona Franca Iquique dirigida a la primera región de ese país. También es importante el contrabando de Máquinas y aparatos mecánicos con una participación del 8% del movimiento ilegal y 6% de Bebidas y



6% de fibras sintéticas o artificiales.

En el caso de las importaciones de contrabando de productos agrícolas, esto sucede debido a que la producción nacional es muy estacional, y cuando en el mercado local ciertos productos desaparecen o su oferta disminuye mucho, los precios tienden a subir, por lo que se hace ya tentador el ingreso ilegal de estos productos para su venta interna, ya que un supuesto es que el margen de ganancia del contrabando sea superior a los riesgos que se corren.

Las exportaciones de contrabando de Bolivia son principalmente productos manufacturados, que se aprovecha su diferencial de precios para ser vendidos de manera ilegal en las fronteras del país, o sea, que su competitividad es el precio. Obviando los carburantes, no se encuentra explicación en el país para que no se venda de forma legal. Es posible que el pago de tributos de importación en el país de destino no las haga competitivas, algo muy difícil de asegurar. En el caso del oro, la madera y los productos que provienen de la caza y la silvicultura, su explotación y producción son al margen de la ley. Por lo que es muy difícil su control.

El valor pico representa aproximadamente 10.6% del PIB en la gestión 2017, equivalente a 12% del valor de las importaciones legales.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS, “Análisis del Contrabando”, 2008.

MERRIMA, David (2005).

Comprender, medir y combatir el contrabando de tabaco. (Banco Mundial - Organización Panamericana de Salud).

ADUANA NACIONAL DE BOLIVIA, “Tipificación del contrabando establecida”.

CEPAL/GTZ (Serie Política Fiscal, N° 39)

STIGLITZ, Joseph (1988). La economía del sector público. 2da. ed. Antoni Bosch editor.

LEY No. 1990 de 28 de julio de 1999— “Ley General de Aduanas”. Compilación ordenada con las modificaciones establecidas por la ley 2492 de 02-08-03 código tributario boliviano

IBCE, Glosario de comercio exterior, integración y comercio electrónico. Imprenta Sirena. Mayo 2003, página 54

Comercio exterior Instituto Nacional de Estadística

Sistema de Cuentas Nacionales 2008 - CEPAL

PORTER, MICHAEL E: “La Ventaja competitiva de las naciones”, Compañía Editorial Continental S.A., México, 1994.

IBCE, “El Contrabando. Una Visión Heterodoxa”, 2005.

CNC (Cámara Nacional de Comercio), “Contrabando e Informalidad en la economía boliviana”, 1998. GUJARATI, Damodar N. “Econometría”. Cuarta edición. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de CV. 06450 México, D.F. Año 2004.



LAS FINTECH UN PANORAMA INTERNO Y EXTERNO

THE FINTECH AN INTERNAL AND EXTERNAL PANORAMA

Gonzalo Santos Gutierrez Apaza



Resumen

El presente artículo muestra un panorama de las empresas que han incursionado en este mundo en el cual fue impulsado por la pandemia del COVID-19, en todos los países que rodea el territorio boliviano hubo un gran impulso desde el sector privado para su implementación.

Las incursiones que han tenido las Fintech llegaron a casi todos los rubros en el mundo, sin embargo, en América latina se está dando el llamado “bum” de la revolución tecnológica debido a que las empresas tradicionales no supieron responder a las necesidades de todos los sectores en las sociedades.

Realizando una comparación entre países latinos el que más destaca es México y Brasil, esto podría tener una correlación con los mercados a los cuales representa cada una de estas economías, seguido de ellos esta Argentina, Chile, Colombia y Uruguay. En Brasil y México a diferencia de Bolivia, existe leyes que están siendo discutidas para su implementación, lo mismo pasa en Chile y otros países de la región, en contra partida Bolivia no tiene planes de reglamentar las Fintech por lo cual, el sector privado en nuestro país poco a poco va ingresando en este tipo de negocios.

Palabras clave: rubro, tecnología, implementación, sector privado

Abstract

This article shows an overview of the companies that have ventured into this world in which it was driven by the COVID-19 pandemic, in all the countries surrounding the Bolivian territory there was a great push from the private sector for its implementation.

The incursions that Fintech have had reached almost all areas in the world, however, in Latin America the so-called “boom” of the technological revolution is taking place because traditional companies did not know how to respond to the needs of all sectors in societies.

Making a comparison between Latin countries, the one that stands out the most is Mexico and Brazil, this could have a correlation with the markets that each of these economies represents, followed by Argentina, Chile, Colombia and Uruguay.



In Brazil and Mexico, unlike Bolivia, there are laws that are being discussed for their implementation, the same happens in Chile and other countries in the region, in contrast, Bolivia does not have plans to regulate Fintech, therefore, the private sector in little by little our country is entering this type of business.

Keywords: category, technology, implementation, private sector

1. Introducción

Fintech se puede comprender como el uso de la tecnología para proporcionar productos y/o servicios financieros a través de aplicaciones móviles y/o plataformas en línea.

Fintech abraza una nueva ola de empresas para reducir costos y simplificar trámites, mejorar la eficiencia de dichos servicios, promover la inclusión financiera y acceder a facilidades de crédito y pago, préstamos e inversiones desde y hacia personas naturales y/o jurídicas.

Sin embargo, se puede señalar que la esencia de las “Fintech” es facilitar la vida de los usuarios mejorando su experiencia a través de la agilización y simplificación de procesos como:

- (i) Solicitud de préstamo en línea
- (ii) Cambio de moneda
- (iii) Realización de pagos

La tecnología es el mejor aliado para cualquier empresa que este haciendo cambios profundos en la banca tradicional, creando alianzas y retos para la industria financiera, que hay que ver como un paso adelante.

Hablando de cambio, la mayor disrupción ocurrió en el sector de remesas y pagos, dando lugar

al nacimiento de varias empresas en el ecosistema Fintech boliviano.

2. Antecedentes

FinTech ha existido durante al menos 150 años cuando Edward Callahan inventó la cinta de teletipo, el medio electrónico digital más antiguo utilizado para transmitir los precios de las acciones por telégrafo. Sin embargo, recientemente Fintech ha dado un salto evolutivo, ya que los nuevos modelos de negocio para las startups se centran no solo en mejorar los servicios financieros, sino también en hacerlos más eficientes, y cambiar los modelos de servicio que la industria financiera ha utilizado durante siglos.

Durante los últimos 100 años, la humanidad ha sido testigo de muchos hitos en la historia del desarrollo de Fintech. Estos son algunos hitos:

- El primer cajero automático (ATM) del mundo fue abierto en 1967 por Barclays.
- Wells Fargo utilizó la primera cuenta de cheques en línea en 1995.
- La mayor plataforma de procesamiento de pagos en línea, Pay-Pal, se fundó en 1998.



- La primera criptomoneda se lanzó en 2009: bitcoin.
- Presentó Apple Pay en 2016.

FinTech ha recorrido un largo camino. Ha pasado de simples cajeros automáticos y pagos electrónicos a banca en línea completa e incluso a monedas digitales. Pero la evolución se puede resumir en tres etapas como lo concluye el documento de Fintech en el Mundo:

2.1. FinTech 1.0 (1866 – 1987): De lo analógico a lo digital.

A fines del siglo XIX, la combinación de finanzas y tecnología condujo al primer período de globalización financiera hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial. Durante este período, el telégrafo, los ferrocarriles, los canales y los barcos de vapor organizaron conexiones transfronterizas, lo que permitió enviar información financiera, transacciones y pagos a todo el mundo. Después de este período, se construyeron las primeras computadoras IBM, se crearon las primeras calculadoras financieras y también se vendieron télex y fax. Con la introducción del primer cajero automático, se ha consolidado la transición de servicios financieros analógicos a digitales.

2.2. FinTech 2.0 (1987 – 2008): Desarrollo de los servicios financiero digitales tradicionales.

El año 1987 fue una nueva fase de la gestión de riesgos de las relaciones financieras

transfronterizas y su intersección con la tecnología. Una de las imágenes más icónicas de la época es la del banquero de inversiones usando un teléfono móvil (aparecida por primera vez en los EE. UU. en 1983), bellamente ilustrada en la película de 1987 Wall Street de Oliver Stone. Ese mismo año, se produjo un desplome bursátil conocido como Lunes Negro, cuyo impacto en los mercados mundiales demostró que estaban conectados a través de la tecnología como no se veía desde la crisis de 1929. Para 1998, los servicios financieros se habían convertido, para todos los efectos prácticos, en la primera industria digital. Sin embargo, fue la aparición del Internet lo que conformó el escenario idóneo para el desarrollo del siguiente nivel comenzando a partir de 1995 con el banco americano Wells Fargo utilizando la World Wide Web (WWW) para proveer comprobación de cuentas en línea. Para 2001 ocho bancos en Estados Unidos contaban con al menos, un millón de clientes en línea con alcances internacionales.

2.3. FinTech 3.0 (2009 – presente): democratización digital de los servicios financieros.

La era FinTech se remonta a la crisis financiera mundial de 2008, cuando nuevos jugadores ingresaron a los mercados financieros. La nueva conciencia pública, los controles regulatorios, las demandas políticas y las condiciones económicas se encuentran entre los factores que hacen posible este surgimiento. A su vez, la crisis financiera tuvo dos impactos



importantes en la opinión pública (se refiere a la percepción del estado de deterioro de los bancos) y el capital humano (cuando la crisis financiera se convirtió en una crisis económica). Muchos banqueros y empleados del sistema financiero perdieron sus trabajos. Se trata de personas muy preparadas, equipada con un buen entendimiento de los mercados financieros, así como con habilidades que pudieron utilizar y empujar a que el FinTech 3.0 emergiera.

Como resultado, han surgido nuevas formas de financiación, junto con la falta de capacidad de innovación en el sistema bancario, dejando a la industria de servicios financieros vulnerable a los llamados participantes para crear un nuevo modelo hoy llamado “Fintech”.

Este nuevo modelo tiene cinco obligaciones:

- i. **Financiamiento e inversión.** La atención se centra en los mecanismos de financiación alternativos, a saber, el crowdfunding y los préstamos entre pares.
- ii. **Operaciones y gestión de riesgos.** Estamos hablando de las inversiones en TI de las instituciones financieras, especialmente desde 2008, cuando tuvieron que crear un sistema más compatible para hacer frente a la avalancha de situaciones posteriores a la crisis.
- iii. **Pagos e infraestructura.** Los

pagos en línea y las comunicaciones móviles están en el corazón de FinTech y están impulsando un nuevo ecosistema.

- iv. **Seguridad de datos y monetización.** La naturaleza digitalizada de la industria financiera significa que es particularmente vulnerable a la delincuencia cibernética y al espionaje, con el último cada vez más importante para la geopolítica.
- v. **Enfoque al cliente.** Esto continuará siendo el enfoque principal de los servicios financieros ofrecidos por las empresas FinTech. Ya no se trata de un tema de producto, sino de lo que el cliente necesita. Para las economías emergentes, las finanzas tecnológicas resultaron ser una alternativa de desarrollo económico. En la región Asia-Pacífico, por ejemplo, surgieron las aceleradoras más productivas de startups FinTech. Hong Kong y Singapur cuentan con las mayores concentraciones de firmas de Fintechs en el mundo.

3. Desarrollo

3.1. Tipo de Fintech y ecosistemas

Los ecosistemas en los que prospera la FinTech son un sistema instrumental y heterogéneo en el que conviven emprendedores, gobiernos, fondos, aceleradoras e instituciones financieras.

- i. Se encontraron seis factores clave que respaldan la existencia del ecosistema:



- ii. Las startup FinTech. Empresas de reciente creación que se dedican a dar servicios financieros a través de tecnología. Por ejemplo, plataformas de crowdfunding de préstamos, de remesas, entre otros.
- iii. Desarrolladores tecnológicos. Se trata de proveedores y creadores de las tecnologías que soportan a las startup Fintech. Algunas tecnologías son el big data, cloud computing, social media, etc.
- iv. Gobierno. Su función esencial es regular y legislar para el ecosistema.
- v. Clientes financieros. Todos los individuos y organizaciones que utilizan los servicios FinTech.
- vi. Instituciones financieras tradicionales. Los bancos, compañías de seguros, casas de bolsa y fondos de capital, entre otras.
- vii. Fondos de inversión y aceleradoras. Su rol es el soporte e impulso a las Startup Fintech.

Los ecosistemas ayudan a graficar las Fintech que se han desarrollado en los diferentes países, por ejemplo, a continuación, se muestra el ecosistema de diferentes países:

Figura 1. Ecosistema FinTech



Fuente: Las Fintech en el mundo

Nota: En el gráfico se puede ver los ecosistemas que se conforman dentro de las Fintech.



3.2. División de segmentos

Los distintos modelos de negocio de los startups Fintech que conviven en la industria tienen características comunes con los productos y/o servicios que ofrecen, lo que permite agruparlos en segmentos. Estos segmentos, a su vez, se subdividen en subsegmentos, o la especificidad de estos modelos.

La clasificación de segmentos y subsegmentos que se describe a continuación fue desarrollada por Finnovista, estos son once segmentos clave que permiten ilustrar la evolución del ecosistema, rango de demanda y tendencias en diferentes mercados latinoamericanos.

3.3. Pagos y Remesas

El modelo de negocio de pagos y remesas es el más simple en comparación con otros productos y

servicios Fintech. Las empresas que los ofrecen se centran en realizar pagos que se pueden realizar de forma rápida y económica.

Los dos mercados más importantes en el mundo de los pagos FinTech son:

- i. Pagos del consumidor (menudeo)
- ii. Pagos corporativos.

Los pagos incluyen billeteras móviles, préstamos entre pares (préstamos P2P), pagos y remesas internacionales, pagos en tiempo real y pagos en moneda digital. Estos servicios han mejorado la experiencia de los consumidores que buscan velocidad, comodidad y accesibilidad omnicanal. Los líderes en este modelo son Google Wallet, Apple Pay, Smasung Pay, Pay Pal y Venmo. En América Latina, encontramos casos significativos que ya están en marcha, como Kantox.

Cuadro N° 1

Detalle de Negocios	Descripción
Pagos y carteras móviles	Soluciones móviles para la transmisión y administración de dinero.
Transferencias internacionales y remesas	Soluciones en línea diseñadas para el envío de dinero a empresas o personas en el extranjero
Puntos de venta móviles (mPOS)	Terminales de punto de venta para móviles (celulares).
Pasarelas y agregadores de pagos	Soluciones para la aceptación, autorización y procesamiento de pagos en plataformas digitales.
Criptomonedas	Soluciones que permitan realizar transacciones financieras a través de cryptoactivos.



3.4. Prestamos

Los préstamos personales P2P y los préstamos comerciales P2B son otra gran tendencia en el ecosistema FinTech que permite a los consumidores y las empresas pedir prestado entre sí sin involucrar a los intermediarios financieros. Gracias a una estructura eficiente, estas nuevas empresas Fintech pueden ofrecer tasas de interés bajas y mejorar el proceso de préstamo para ambas partes de la transacción. La mayor diferencia con los préstamos tradicionales es que las plataformas no están involucradas en la transacción porque solo conectan a los prestamistas y prestatarios cobrando a los usuarios. Algunas de las plataformas exitosas en todo el mundo son Lending Club, Prosper, SoFi, Zopa y RateSette. En América Latina encontramos casos de éxito como el startup Argentina de préstamos P2P Afluenta.

3.5. Crowdfunding

Los modelos de crowdfunding permiten que redes de personas trabajen juntas para crear productos, ideas y recaudar fondos para causas altruistas o equitativas. Estos mecanismos involucran a tres partes: el creador del proyecto, que puede ser un particular, una empresa o una pyme, que necesita recursos para implementar su idea; los donantes o inversores están dispuestos a contribuir y recibir algo a cambio de su contribución; y la plataforma de censura que los conecta.

Estas plataformas permiten a los patrocinadores acceder a

información sobre diversas iniciativas y oportunidades lanzadas por emprendedores relacionadas con sus productos, servicios o proyectos.

Existen tres modelos básicos de crowdfunding de acuerdo al retorno que se le otorga a los que contribuyen: Crowdfunding de recompensas, Crowdfunding de Donación y Crowdfunding de capital. Ejemplos del crowdfunding de recompensas son Kickstarter e Indiegogo.

Para el crowdfunding de donación se encuentran GoFundMe y FirstGiving, y para el modelo de capital las más famosas son AngelList, Early Shares, Crowdcube y Play-Business una plataforma mexicana.

3.6. Gestión De Finanzas Personales

Las nuevas empresas de FinTech de finanzas personales aprovechan los datos, la tecnología de punta y la pura fuerza de voluntad para superar las limitaciones del sistema financiero tradicional, también experimentan con nuevos modelos de negocio para tratar de alinear sus ofertas con las de los consumidores que hacen que los usuarios sean más inteligentes acerca de cómo gastan su dinero.

Por lo tanto, nunca ha sido más fácil ahorrar, gastar, invertir y encontrar buenas tasas de interés, además de asegurar sus activos y obtener la información que necesita para tomar decisiones. Algunas de las empresas FinTech destacadas en América Latina son Qapital, Earnin y Credit Karma, mientras que en



América Latina encontramos startups como Finerio, Fintonic o Übank entre otras.

3.7. Gestión De Finanzas Empresariales

El segmento que agrupa a las FinTech de gestión de finanzas empresariales ha desempeñado un papel crucial en el crecimiento de las PyMEs. Estos startups están ayudando a las pequeñas empresas de muchas maneras, desde software contable innovador hasta servicios de gestión financiera, valoración de empresas y facturación electrónica. Se trata de un conjunto de nuevas herramientas que permiten a estos negocios a enfocarse a su crecimiento y a sus propósitos, en lugar de estancarse en cuestiones financieras y de contabilidad. Algunos casos de éxito en Suiza son Bexio, Run my Accounts, Small Invoici. En Reino Unido son famosos Iowa y Market Invoici. En Latinoamérica encontramos al startup Alegra como un caso de éxito.

3.8. Puntaje Alternativo, Identidad y Fraude

Puntaje alternativo, identidad y fraude es un segmento que agrupa a todas las startup FinTech que ofrecen soluciones para la verificación y autenticación de personas, así como medidas desarrolladas para la prevención de fraudes (dentro de los servicios más adelantados está la aplicación de tecnologías relativas a los rasgos físicos o de conducta de un individuo para verificar su identidad), también proveen herramientas para

las autorizaciones de transacciones financieras. Se trata de instrumentos que complementan a los servicios financieros o empresariales para contar con medidas de seguridad y prevención de desfalcos. Algunos ejemplos en el mundo son Aire en el Reino Unido, Bonify en Alemania, Kredit Karma en Estados Unidos, Secure Key en Canadá, y Connaizen en Singapur, mientras que en América Latina encontramos a EFL Lenddo como una de las startups destacadas en este segmento.

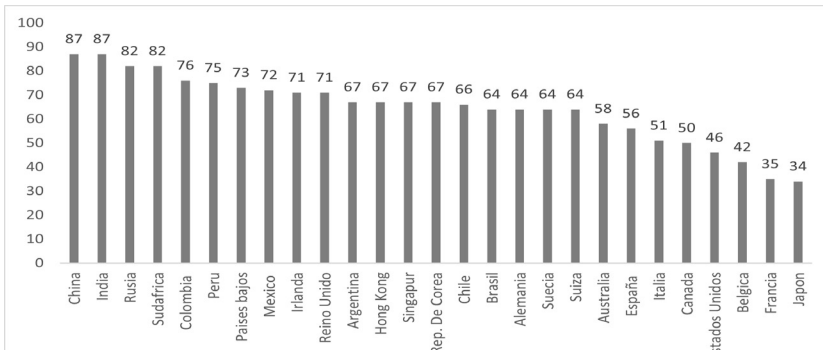
4. Índice Global de Adopción FinTech

Los países emergentes como China e India tienen el mayor porcentaje de adopción de FinTech con el 87% (se muestra en el gráfico 2), mientras que Rusia y Sudáfrica, ambas con un 82% se encuentran muy cerca. La mayor adopción en India se debe en parte al plan del gobierno de 2017 para reducir la cantidad de papel moneda en circulación. En Rusia, las altas tasas pueden estar relacionadas con las sanciones extranjeras a los bancos más grandes, que han elevado el nivel de los proveedores de servicios alternativos, como las remesas y el cambio de divisas.

Entre los países desarrollados, los Países Bajos, el Reino Unido e Irlanda lideran el camino en términos de adopción, lo que refleja en parte el crecimiento de la banca abierta en Europa (EY, 2019). Los países latinoamericanos estudiados estaban ligeramente por encima del promedio (Perú 75%, México 72%, Argentina

67%, Chile 66% y Brasil 64%), mientras que destacan por su baja adopción países como EEUU (46%), Francia (35%) y Japón (34%).

Figura 2 Adopción de Fintech por parte de consumidores de 27 países (En porcentajes)



Fuente: Global Fintech Adoption index 2019, EY

5. Panorama FinTech en América latina y el mundo

De acuerdo a la información emitida por el sitio web finnovista el cual muestra las diferentes incursiones que están teniendo las Fintech en todo el mundo. El radar o ecosistema Fintech la cantidad de empresas que van incursionando en este tipo de mercado, es importante la relación de un país a otro debido a los avances que van teniendo en relación a Bolivia.

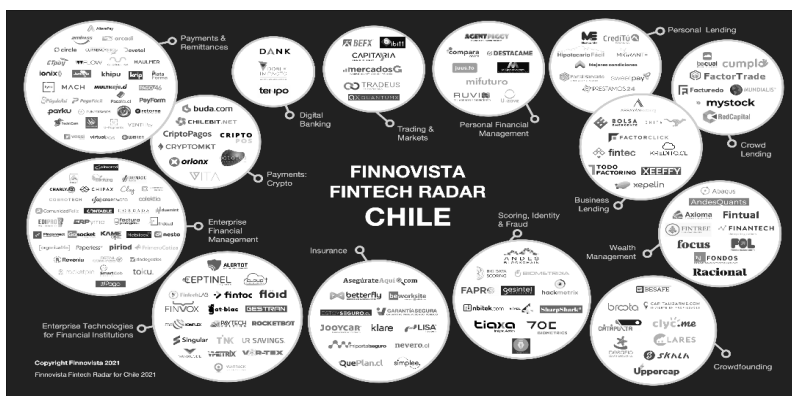
cuadros donde se podrá apreciar el radar Fintech.

5.1. Radar Chile

Las Fintech en Chile han registrado un incremento total de casi 60% en el número de emprendimientos Fintech en los últimos 19 meses, pasando de 112 en julio de 2019 a 179 en marzo de 2021. Así, el sector Fintech mantiene un crecimiento sostenido desde el primer Fintech Radar realizado por Finnovista, en junio de 2016.

A continuación, se muestra algunos

Figura 3 Radar FinTech en Chile



Nota: Muestra las empresas que están surgiendo en Chile y los sectores en los cuales van



5.2. Radar Argentina

En el país vecino se identificaron 110 startups fintech en 10 segmentos fintech, un aumento del 83% en el número de startups fintech respecto a la última edición publicada en septiembre de 2016, identificando 60 startups fintech. Si se toma en cuenta que 8 de estas 60 startups ya no están activas, se puede observar que en

el último año y medio se han creado 58 nuevas startups. Esta cifra fortalece a Argentina como el cuarto ecosistema fintech más importante de América Latina, recuperando su lugar después de Chile, país con 75 startups fintech, acercándose al tercer ecosistema fintech de la región, Colombia, con 124 startups y por detrás de Brasil (230 startups) y México (238 startups).

Figura 4 Radar FinTech en Argentina



Nota: Muestra las empresas que están surgiendo en Argentina y los sectores en los cuales van trabajando.

Fuente: página oficial de Finnovista

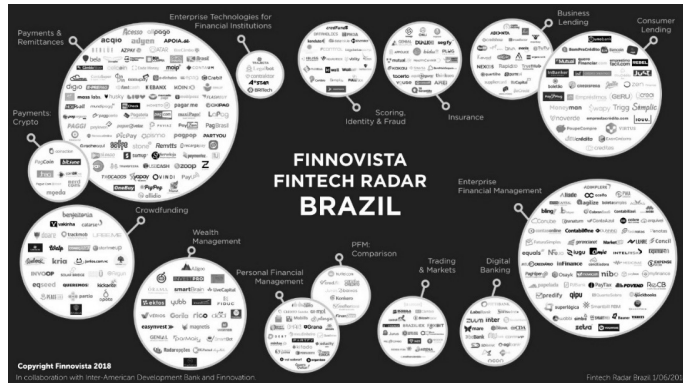
5.3. Radar Brasil

En el último año y medio, a través de los Fintech Radars, México y Brasil han venido disputando el liderato Fintech en la región en cuanto a número de startups. En agosto de 2017 observamos cómo México se alzaba como mayor ecosistema Fintech en

la región con 238 startups, dejando a Brasil en segunda posición con 219 startups.



Figura 5 Radar FinTech en Brasil



Nota: Muestra las empresas que están surgiendo en Brasil y los sectores en los cuales van trabajando.

Fuente: página oficial de Finnovista

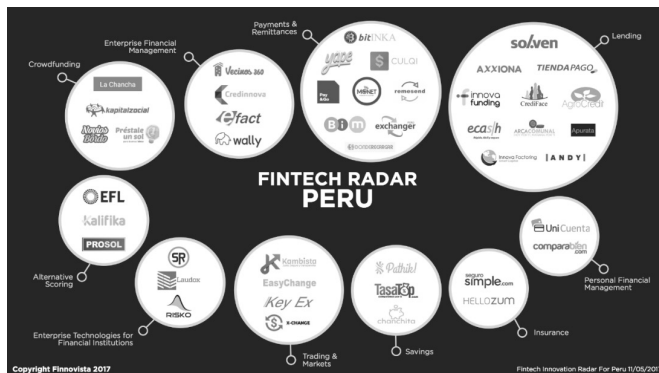
5.4. Radar Perú

El mercado peruano es un gran ejemplo de cómo la proliferación de teléfonos inteligentes, el uso público de servicios digitales y el bajo costo de la tecnología están impulsando el surgimiento de empresas de tecnología que ofrecen productos y servicios financieros (fintech) innovadores) amenaza a los bancos y al sector financiero tradicional. En este primer estudio del ecosistema Fintech de Perú, identificamos 47 startups Fintech que cubren una

amplia gama de productos y servicios financieros. Estas 47 startups colocan a Perú en el tercer lugar entre las startups más FinTech de la región andina después de Colombia (70) y Chile (67), y por delante de Ecuador (31). En términos de América Latina, Perú se posiciona como el sexto en importancia de su ecosistema de innovación Fintech.

Como se puede ver en la imagen este es el mercado más pequeño en comparación de los países vecinos.

Figura 6 Radar FinTech en Perú



Nota: Muestra las empresas que están surgiendo en Perú y los sectores en los cuales van trabajando.

Fuente: Página oficial de Finnovista

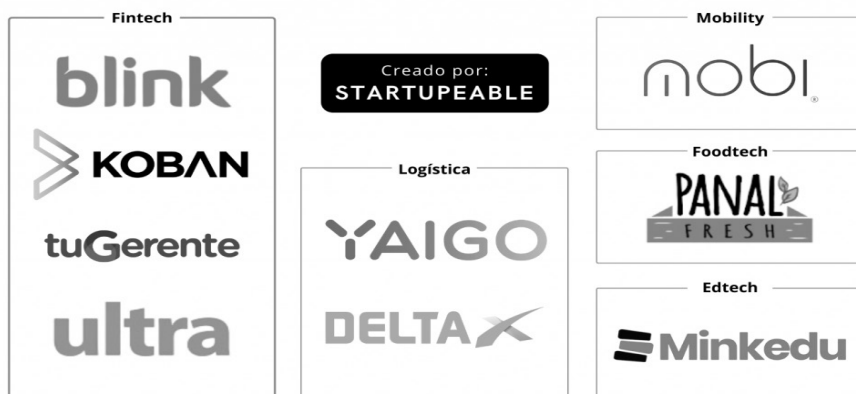


5.5. Radar Bolivia

En Bolivia el desarrollo de Fintech es inicial, se puede ver que las mismas han ido incursionando gradualmente

en el mercado, sin embargo, estas actividades están en franco crecimiento.

Figura 7 Ecosistema FinTech y startups Bolivia



Cada una de estas empresas tienen rubros en los cuales han desarrollado las siguientes áreas:

- Blink combina la cultura bancaria tradicional con la cultura digital. Con el número de taxistas en Bolivia se ha integrado una red de más de 70.000 cajeros automáticos móviles. A principios de 2022, se asociaron con 4000 usuarios motivados de la startup Yaigo y pronosticaron un retorno de la inversión de \$32 millones para la instalación del cajero automático
- tuGerente es una plataforma para la gestión del día a día de las empresas. Esto incluye finanzas, ventas, inventario e informes. Adaptable a comercios, mayoristas, restaurantes, pastelerías, panaderías y más. Al mismo tiempo, se

integra con comercio electrónico, menús digitales, aplicaciones de entrega y soluciones de métodos de pago para que las empresas puedan vender más y utilizar más herramientas.

- Ultra Grupo alcanza una valuación de \$21 millones en 2021 y retiene el título de startup boliviana con la valuación más alta a la fecha. Incluso recibió inversiones del BID lab, lo que le permitió formar una alianza con al menos 18 instituciones financieras en Bolivia y Brasil.
- Koban es una plataforma que permite a los consumidores finales y las pymes ofrecer una amplia gama de servicios financieros, incluidos pagos, remesas, herramientas de elaboración de presupuestos y soluciones de crédito. Su solución se adaptará a



las realidades de la región.

6. Conclusiones

El panorama de las Fintech en América latina principalmente, es muy alentador para los emprendedores que deseen brindar soluciones en este tipo de sector.

Ya existen 2.482 fintechs en América Latina y el Caribe, comúnmente conocidas como 'fintech', según un estudio por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Finnovista. Esta cifra, que representa casi el 23% de todas las empresas fintech del mundo, muestra que el sector que combina los servicios financieros con la digitalización se encuentra en pleno desarrollo en la región. El número de empresas fintech en América Latina se ha duplicado desde 2018, cuando había 1.166 empresas de este tipo. Desde 2020, cuando hay 1.830 fintech en la región, el sector ha crecido más de un 35%. Según el análisis del BID y Finnovist, esta rápida tasa de crecimiento se debe a la creciente demanda de servicios que no están siendo cubiertos por el sector financiero y bancario tradicional, sumado a la mayor necesidad de digitalización desde la pandemia de COVID-19 y algunos cambios regulatorios que aumentaron la transparencia y seguridad de estas plataformas.

Brasil es sin duda un país latinoamericano donde la mayoría de las empresas fintech se han

desarrollado y siguen operando. En total, hay 771 empresas en el ecosistema fintech brasileño, lo que representa más del 30% del número total de empresas de la región. México, que ya cuenta con 512 empresas fintech, es el segundo mercado más grande, después de Colombia y Argentina, con un número que llega a las 300.

En Bolivia, el Banco Central controla el sistema de pagos. Mientras que la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero regula y supervisa el sistema financiero. Las actividades de intermediación financiera y servicios financieros se consideran de actividades que deben estar adecuadamente reguladas y deben tener la autorización respectiva.

La normativa en Bolivia define solo tres tipos de instituciones financieras: (a) instituciones financieras públicas o de propiedad mayoritaria (bancos estatales), (b) intermediarios financieros privados (es decir, bancos estatales) que son bancos privados), y (c) sociedades anónimas, que brindan servicios financieros adicionales (por ejemplo, empresas de pago móvil, empresas de cambio de divisas, empresas de gestión de tarjetas inteligentes, etc.) . La ley prohíbe el establecimiento de instituciones financieras no autorizadas, con la excepción de cualquier compañía de servicios financieros adicional incorporada bajo las regulaciones de ASFI.

No existe una regulación para Fintech, esto hace posible en este momento que muchas empresas en el rubro operen de



manera anónima lo cual crea ventajas y desventajas tomando en cuenta que el mercado va creciendo en Bolivia, sin embargo, aún queda mucho por hacer.

7. Bibliografía

Constitución política del estado, de 7 de febrero de 2009', gaceta Oficial de Bolivia (2009), <http://www.silep.gob.bo/norma/12928/leyes>, Art. 328.I.3.

Ley de Servicios Financieros (393) - Infoleyes Bolivia', <http://bolivia.infoleyes.com/norma/4533/ley-de-servicis-financieros-393>, art. 15.

Ley de Servicios Financieros (393) - Infoleyes Bolivia', Art. 6.I.

Ley de Servicios Financieros (393) - Infoleyes Bolivia', Arts. 19.III, 151.II.

M. Lavalleya, "Panorama de las fintech: principales desafíos y oportunidades para el Uruguay", serie Estudios y Perspectivas-Oficina de la CEPAL en Montevideo, N° 48 (LC/TS.2020/53; LC/MVD/TS.2020/3), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020.

Gonzales, Francisco; Quiroz Sojo, Arturo; Carrizo, Ariel; Morales Rodriguez, Mariana. (s.f.). FINTECH EN EL MUNDO. LA REVOLUCIÓN DIGITAL DE LAS FINANZAS.

Ecosistema Fintech Retos y oportunidades.

Banco Interamericano de Desarrollo. "Estudio Fintech 2020: Ecosistema Argentino." BID, 2020, pp. 1–164, publications.iadb.org/publications/spanish/document/Estudio-Fintech-2020-Ecosistema-Argentino.pdf

Carballo, I. E., & Dalle-Nogare, F. (2019), Fintech e inclusión financiera: los casos de México, Chile y Perú. Revista CEA, 5(10), 11-34.

Leon M., D., & Drummond, R. (2022).



IMPORTANCIA DE LA CALIDAD Y SUS COSTOS EN EL MERCADO

IMPORTANCE OF QUALITY AND ITS COSTS IN THE MARKET

Boris Rubén Catacora Gómez

1. RESUMEN

El escenario actual en el que se desenvuelven las organizaciones en los distintos mercados ha ocasionado que las mismas desarrollen ventajas competitivas no solo para su éxito sino para su supervivencia.

Por esta razón es muy importante el mantener factores como la calidad del producto y del servicio en niveles elevados, en busca de la competitividad que garanticen sus mejores productos y servicios, indudablemente esto se convierte en un costo para las organizaciones que persiguen este nivel de excelencia.

En correspondencia a lo mencionado el presente artículo aborda la importancia de la calidad y sus costos en el mercado, en este sentido es que se expone un conjunto de conceptos con objetivo de fomentar la necesidad de asumir costos en la dependencia de la calidad para la participación en el mercado cada vez más exigente.

El mercado obliga a las empresas a incurrir en costos de calidad y de no calidad y la decisión de aumentar en cuantía una u otra en cualquier circunstancia, repercutirá de forma positiva o negativa la posición, imagen y condición en el mercado con los clientes.

Palabras Clave: Calidad, competitividad, desarrollo y Costo.

2. ABSTRACT

In the current scenarios ,in which organizations develop in different markets, have caused they create competitive advantages not only for its own succes ,but for surviving.

For this is very important to keep factod to keep factors as product quality and service in hig levels, searching competitiveness that guarantee better products and services, undoubtbtely it turns into cost for organizations that look for high standars or excellency.

In relation to mentioned before the present articule talks about the importance of quality and its cost in the market, in this sense, we expose a group of concept with objectives to strengthen the necessity to assume cost in the dependency of quality for participating int he market every time more demanding.

The market forces companies to incur quality and non-quality costs and the decision to increase the amount of one or the other in any circumstance will have a positive or negative impact on the position, image and condition in the market



with customers.

Key Words: Quality, Competitivity, developing And cost

3. INTRODUCCIÓN

El logro del éxito empresarial exige una constante adaptación a los cambios que se manifiestan en el medio en que se desenvuelven las empresas y la competitividad se convierte en un criterio por excelencia para evaluar el desempeño dentro y fuera de las mismas. Particular importancia para ello tiene el análisis del entorno, ya que las empresas que no han prestado la relevancia a ello, no dedicando el tiempo ni los recursos para ello, han enfrentado pérdidas o incluso la quiebra al no aprovechar oportunidades derivadas de estos estudios. Para evitarlo las empresas deben centrarse en un elemento de vital importancia: “el cliente”, y específicamente lo que desea y cómo espera recibirlo, la calidad del producto que adquiere o del servicio que recibe según sea el caso.

Sin embargo varias empresas en busca de lograr penetrar el mercado, desarrollan estrategias encaminadas a alcanzar el mínimo costo posible en el producto o servicio que se oferta para poder lograr el menor precio de venta permisible sin sufrir pérdidas, pero para que organización pueda conseguir posicionarse como líder en costos en el mercado en que se desenvuelve generalmente lo que hace es eliminar los costos asociados a alcanzar la calidad óptima del producto y, consecuentemente descuida las exigencias del cliente.

Por todo lo referido anteriormente se plantea como objetivos determinar

la importancia que las empresas le brindan al análisis de los costos de calidad y no calidad en los que se desenvuelven operacionalmente en el mercado objetivo.

Las empresas se ven inmersas en una compleja problemática a resolver: o realizan una oferta sin calidad y asumen los costos de no calidad, u ofrecen productos o servicios con la calidad que exige el cliente asumiendo los costos que dicha calidad requieren; y esta decisión puede lograr que la empresa aumente su competencia en el mercado.

Debido a ello la presente investigación orienta su tipo de estudio, hacia la fundamentación teórica respecto a la decisión que se asuma en las situaciones descritas anteriormente. Analizadas en la última década donde se establecieron a nivel mundial nuevas versiones de normalización de la percepción de la calidad y sus costos.

El desarrollo industrial, económico y social de un país depende, fundamentalmente, de sus altos niveles de calidad y productividad, así como de su crecimiento constante en estos aspectos. Por lo que se ha vuelto de suma importancia encontrar y seguir una estrategia adecuada para lograrlo.

La revolución industrial vio surgir el concepto de especialización laboral. El trabajador ya no tuvo a su cargo exclusivo la fabricación total de un producto, sino solo una parte de éste,



dando como resultado un deterioro en la calidad de la mano de obra. La mayoría de los productos fabricados en esa época no eran complicados por lo que la calidad no se vio afectada en una forma directa. Conforme los productos se fueron volviendo más complejos y las tareas se fueron haciendo más especializadas, se hizo necesario realizar una revisión a los productos, una vez que estos eran terminados.

Esta evolución nos ayuda a comprender de dónde proviene la necesidad de ofrecer una mayor calidad del producto o servicio que se proporciona al cliente y, en definitiva, a la sociedad, y cómo poco a poco se ha ido involucrando toda la organización en la consecución de este fin. La calidad no se ha convertido únicamente en uno de los requisitos esenciales del producto, sino que en la actualidad es un factor estratégico clave del que dependen la mayor parte de las organizaciones, no sólo para mantener su posición en el mercado sino incluso para asegurar su supervivencia.

3.1 Ideas básicas de la Calidad

Cuando se habla de calidad se está hablando de un entorno extenso ya que abarca desde el producto más ínfimo hasta el servicio más imprescindible.

El término calidad tiene su origen del griego Kalos que significa lo bueno, lo hermoso, apto y favorable; y del latín Qualitatem (propiedad).

El término se difundió rápidamente entre los especialistas, cada uno dando su versión. Muchos de esos especialistas fueron completando y perfeccionando sus conceptos de calidad con el paso del tiempo.

El autor Juran, en 1994 aporta dos definiciones de calidad, una que se refiere al producto “calidad es el conjunto de características de un producto que satisfacen las necesidades de los clientes y en consecuencia hacen satisfactorio el producto” que coincide con la anterior en su conclusión, y otra que se refiere a la organización “la calidad consiste en no tener deficiencias”. Dichos conceptos aunque los está viendo separados y deben verse juntos como un todo integrado se encuentran bastante completos y adelantados a su época con una amplia visión futurista.

Ishikawa en 1988 nos presenta otro concepto que define la calidad como: “En su interpretación más estrecha, calidad significa calidad del producto, pero en su interpretación más amplia significa calidad del trabajo, calidad del servicio, calidad de la información, calidad del proceso, calidad de la dirección, calidad de la empresa” mediante la cual representa la mirada integrada con la que analiza las empresas de ese entonces.

Se puede afirmar que para obtener un producto o servicio con calidad se hace muy necesario poseer una organización que trabaje con calidad y por ello Feigenbaum, en 1994 plantea un concepto más integrado abarcando desde el conjunto de características del producto y/o servicio que cumplen las expectativas de los clientes hasta el sistema de gestión que integre los distintos grupos de la entidad para producir los productos y/o servicios que permitan la satisfacción del cliente.

Este concepto resulta importante para actuar con objetividad y rigor en la gestión del binomio medio ambiente-



calidad, de manera que se convierta en una nueva cultura de comportamiento y no en moda pasajera; no se desean “sistemas caóticos” de servicios, no se desean “normas estrictas” que documentalmenten cumplan todo lo recomendado pero que no formen parte del normal funcionamiento de la organización y que no contribuya a la educación de los sujetos activos del servicio; si no se observa lo anterior, los efectos sobre la competitividad, la elevación del nivel de vida y la protección al entorno no se lograrían.

El concepto de calidad integral permite agrupar de forma articulada principios de gestión de la calidad, del medio ambiente y de la seguridad y salud ocupacional. Por ello se hace necesario cada día más hacer énfasis en su uso y aplicación pues se encuentra en gran correspondencia con la tendencia internacional actual.

3.2. Enfoque de desarrollo del Costo

Para conceptualizar el término costo se debe hacer referencia a su definición en el diccionario que plantea que es aquella cantidad que se da o se paga por algo.

En economía el coste o costo es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio. Todo proceso de producción de un bien supone el consumo o desgaste de una serie de factores productivos, el concepto de coste está íntimamente ligado al sacrificio incurrido para producir ese bien. Todo coste conlleva un componente de subjetividad que toda valoración supone.

El concepto de coste debe ser diferenciado de otros conceptos cercanos como el de gasto o inversión. Se denomina gasto a los bienes y servicios adquiridos para la actividad productiva de una empresa, es un concepto asociado al momento de la adquisición de los factores a diferencia del coste que es el gasto consumido en la actividad productiva y que por tanto está vinculado al momento en que se incorporan al proceso productivo. La inversión viene del hecho de que ciertos gastos son consumidos en varios ejercicios. Se considera que los costes son cedidos a las distintas secciones o departamentos de la empresa, como por ejemplo, departamento de compras, departamento de Ventas, departamento de producción, etc.

Si bien es cierto que existen costos ineludibles, debido a que son propios de los procesos productivos o costos indirectos para que éstos se realicen, algunos autores, además de estas erogaciones, distinguen otros dos tipos de costos; el costo de calidad y el costo de no calidad.

Para poder hablar de costos de calidad lógicamente hay que comenzar hablando de sus antecedentes y del cuándo surge el término.

3.3. Referencias de los Costos de Calidad

Después de la Segunda Guerra Mundial el mercado retoma el interés en la competitividad, tratando de optimizar las actividades de las organizaciones para obtener un producto final con la máxima calidad y el mínimo costo. Las empresas entienden que el introducir la necesidad de prevenir sin esperar a que se detecten los errores en los procesos



de producción, trae como resultado, que el costo final se disminuya.

El proceso de globalización de los mercados, ha logrado que la competencia entre países y entre empresas sea más intensa y exigente, y el hecho de que han ido surgiendo consumidores cada vez más educados, más exigentes y con un mayor número de opciones para satisfacer sus necesidades, ha sido uno de los puntos de presión que reciben las empresas para mejorar su competitividad y rentabilidad.

Al tratar de hacer las cosas bien, de una manera correcta y cumplir con los deseos del cliente de una forma óptima, las empresas logran la generación de calidad que encierra en sí, un costo de oportunidad. El costo de oportunidad, en la actualidad, por lo difícil que resulta su cuantificación, no es un costo que las entidades contemplen como costo de calidad.

Las correctas mediciones de los costos de calidad sirven como guía para los programas de la administración de calidad, además de que mostrarán señales de alerta sobre los problemas financieros relacionados con la calidad.

3.4. Costos de Calidad

En la actualidad, se entienden como costos de la calidad aquellos que se incurren cuando se diseña, implementa, opera y mantiene los sistemas de calidad de una organización, costos empresariales ligados a los procesos de mejora continua, y costos de sistemas, productos y servicios que no dieron frutos o que surgieron al ser rechazados por el mercado.

El concepto de costos de calidad

implica la utilización de técnicas administrativas, encaminadas a cuantificar los esfuerzos de la organización y las áreas de oportunidad, en la misma para obtener niveles óptimos de calidad, utilizando los recursos disponibles de la forma más rentable.

Los costos de calidad, en términos sencillos son la suma de los costos operativos de la calidad y los costos del aseguramiento de la calidad, que se relacionan específicamente con el logro o no del producto o con la calidad del servicio.

Podemos entender como costos de calidad aquellos costos necesarios para alcanzar la calidad, surgen por la baja calidad existente o que pudiera existir. Incluyen los costos directos por baja calidad para la empresa y los costos de calidad ocultos especificados por las funciones de pérdida de calidad, por lo que los costos de calidad están asociados con la creación, identificación, reparación y prevención de defectos.

También podemos definir como costos de calidad, a la parte de los aspectos económicos de la calidad que considera los gastos incurridos en la obtención y aseguramiento de una calidad satisfactoria, así como las pérdidas originadas cuando no se obtiene ésta.

Los costos de calidad son los costos en que la empresa incurre para hacer posible que su personal haga bien su trabajo siempre a la primera más el costo de determinar si la producción es aceptable; se incluyen también los costos de reparaciones por incurrir en fallos. Pocos de estos costos añaden



valor, ya que el cliente considera que es obligación de la organización hacerlo bien y a la primera.

Alrededor del 95% de los costos de calidad se desembolsan para evaluar la calidad así como para estimar el costo de las fallas. Estos gastos se suman a valor de los productos o servicios que paga el consumidor, y aunque este último sólo los percibe en el precio, llegan a ser importantes para él, cuando a partir de la información que se obtiene, se corrigen las fallas o se disminuyen los incumplimientos y reprocesos, y a consecuencia de estos ahorros se disminuyen los precios.

Por el contrario cuando no hay quien se preocupe por los costos, simplemente se repercuten al que sigue en la cadena (proveedor-productor-distribuidor-intermediario- consumidor), hasta que surge un competidor que ofrece costos inferiores.

Algunas empresas han considerado que además de los costos de manufactura, los costos de calidad incluyen, los costos asociados con las funciones de soporte como el diseño del producto, compras, relaciones públicas, y el servicio al cliente, entre otros.

3.5. Costos de no Calidad

Los costos de no calidad no son más que el punto de vista pesimista de los costos de calidad como las ineficiencias o incumplimientos, los cuales son evitables, como por ejemplo: reprocesos, desperdicios, devoluciones, reparaciones, reemplazos, gastos por atención de quejas y exigencias de cumplimiento de garantías, entre otros.

El “costo de la no calidad”, conocido

también como el “precio del incumplimiento” o el costo de hacer las cosas mal o incorrectamente. Se define como aquellas erogaciones producidas por ineficiencias o incumplimientos, las cuales son evitables, como por ejemplo: reprocesos, desperdicios, devoluciones, reparaciones, reemplazos, gastos por atención a quejas y exigencias de cumplimiento de garantías, entre otros. Por otra parte, otros incluyen a ambos bajo el concepto de costo de calidad.

Los costos de no calidad se clasifican en costos tangibles e intangibles. Estos últimos se asocian por ejemplo con la pérdida de imagen.

El costo de la mala calidad es importante porque ayuda a medir el desempeño y porque indica donde se debe llevar a cabo una acción correctiva y que sea rentable. Varios estudios señalan que los costos de la calidad representan alrededor del 5 al 25% sobre las ventas anuales. Estos costos varían según sea el tipo de industria, circunstancias en que se encuentre el negocio o servicio, la visión que tenga la organización acerca de los costos relativos a la calidad, su grado de avance en calidad total, así como las experiencias en mejoramiento de procesos.

3.6. Resultado de la decisión en el mercado

Debido a todo el análisis bibliográfico se determina que las empresas se mueven en un entorno dinámico y cambiante hasta un punto que, por una mala decisión pueden llegar a caer en la quiebra; y entre ellas está la decisión que se plantea: entre asumir los costos que se generan por ofertar un producto o un servicio, no solo con la calidad



requerida y esperada por el cliente, sino con una calidad muy por encima de las expectativas; y de asumir los costos que genera una deficiente calidad.

Esta situación se torna complicada y depende en gran medida de la actitud o decisiones de la competencia por ello se puede decir que se convierte en una decisión de mercado. Pueden darse varias situaciones ante las cuales la empresa debe reaccionar:

La primera de estas situaciones es que la empresa sea única comercializadora de un producto o un servicio en específico y, en este caso puede tomar la decisión de no realizar inversiones en base a obtener la calidad óptima ya que, sus clientes van a seguir consumiendo el servicio y/o el producto independientemente de su calidad porque siempre va a existir la necesidad de consumo y no habrá presencia de otra oferta con la que compensar dicha necesidad. Esta situación implica que exista deterioro en la imagen corporativa de la empresa que aboga por esta decisión. En el caso de una empresa de servicio se pierden las propinas de los clientes. Por el otro concepto si es una entidad comercializadora de productos se genera un aumento en el monto de los costos pues aunque no existan grandes cantidades de capital destinadas al área o departamento de calidad, aumenta en gran medida el valor de los costos generados por diversos conceptos como las devoluciones, las reparaciones por fallas o lo que es lo mismo la garantía del producto.

La segunda situación se pone de manifiesto cuando la empresa independientemente de la cantidad de competidores que existan en el

mercado determina y toma la decisión de no alcanzar la calidad que exige el cliente y asuma a su vez todos los costos que esta decisión trae consigo. Desde el punto de vista económico en esta situación se incluyen como implicaciones negativas la pérdida de clientes que aunque no lo parezca, genera pérdidas económicas puesto que, por cada uno que se retire es un producto que se deja de vender y puede llegar a caer en la partida de costo por concepto de obsolescencia. No solo se pierde un cliente porque este haya comprado o recibido un producto o un servicio que no haya cumplido con sus expectativas del todo, sino que también se pierde por la publicidad negativa que ejerce el cliente afectado sobre los clientes potenciales.

La última y no por ello la menos importante para la empresa que la asuma como decisión a ejecutar es la situación en que la empresa asume los costos de calidad y puede o no lograr un punto de equilibrio entre: los costos de prevención y de evaluación, y los costos de fallas ya sean internas o externas; pues lo que la empresa nunca puede permitir es valores extremadamente grandes de ninguno de los conceptos. Podría darse el caso, que no se logre el nivel óptimo y entonces una decisión que puede utilizarse de forma productiva y beneficiosa para la empresa se convierta en una amenaza corporativa.

Como bien se puede apreciar en todos los casos la decisión que tome la empresa afecta su posición, su imagen y su nivel de competencia en el mercado y por ende es una situación que se debe manejar con suma delicadeza para que la opción por la



que se incline la institución no la lleve a una pérdida completa de sus clientes y por ende a la quiebra.

4. CONCLUSIONES

A partir de todo el estudio bibliográfico realizado y de lo explicado anteriormente se pueden discernir un grupo de planteamientos que servirán de conclusiones para concretar el análisis realizado y que podrán ser utilizados por empresarios, estudiantes o simplemente cualquier persona que sienta curiosidad en lo referente al tema abordado.

La diferenciación del concepto de Costo de otros conceptos similares como el de Gasto y el de Inversión se hace indispensable a la hora de analizar la problemática definida por la presente investigación.

El término calidad ha venido evolucionando en consecuencia a la evolución de los conocimientos y exigencias. Una de las principales tendencias de su estudio es la de analizar la calidad más allá de su significado teniendo en cuenta la integración de los conjuntos que componen un sistema y el funcionamiento de ellos como un todo.

El mercado en que se desempeñan nuestras empresas las obliga a incurrir en costos de calidad y de no calidad y la decisión de aumentar en cuantía una u otra partida en cualquier circunstancia repercutirá indistintamente de forma positiva o negativa la posición, imagen y condición en el mercado y para con los clientes.

5. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Feingenbaum, A. V. (2020). Control total de la calidad, Tercera edición revisada. Compañía editorial Continental, México. https://books.google.co.cr/books/about/Control_total_de_la_calidad.html?id=eF59AAAACAAJ
- Levy, S. (2018). Model Documents and forms for Organizing and Maintaining a Data Quality Program. www.dataqualitymodeldocument.com
- López, C., González, E. & Goiret, J. (2000). Análisis por componentes principales de datos pluviométricos. Aplicación a la detección de datos anómalos. Estadística.
- Redman, T. C. (2021). Sistemas de Calidad de Datos de Segunda Generación. Manual de Calidad, McGraw Hill, Madrid, España.
- Rossel, R. (2000). Mejoramiento de la Calidad de los datos en un Data Warehouse. Mc Graw Hill Book Co Iberoamericana. Madrid, España
- Vilalta, J. & Espinosa, M. (2020). Propuesta Metodológica para el diagnóstico de la calidad de los datos. IV Simposio de Ingeniería Industrial y Afines (SIIA), Cujae, La Habana, Cuba.
- Gil – Aluja, J. (2020). Las decisiones y la incertidumbre. Barcelona. España
- Olson, J. (2020). Perfilado de datos: la mejor herramienta del analista de calidad de datos. DM directo, diciembre. McGraw Hill, Madrid, España.
- Maynard, J. (2021). Diccionario de la Información. Londres, Inglaterra. www.dataqualitymodeldocument.com
- Redman, TC (2018). El impacto de la mala calidad de los datos en la empresa típica. Comunicaciones de la ACM, Madrid, España.



LA INFLUENCIA DE LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA SOBRE EL DESARROLLO PRODUCTIVO DE LAS PYMES

THE INFLUENCE OF THE ECONOMIC REACTIVATION ON THE PRODUCTIVE DEVELOPMENT OF SMEs

Freddy Angel Paco Chura

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo analizar “La Influencia de la Reactivación Económica sobre el desarrollo productivo de las PyMES 2021”. En Bolivia las PyMES representan la mayoría de las empresas en el país, generando una mayor cantidad de trabajos directos e indirectos, la reactivación económica en Bolivia se caracteriza por el crecimiento, desarrollo y sostenibilidad del aparato productivo que beneficia a las PyMES de los diferentes rubros incrementando su productividad y mejorando las condiciones de trabajo. Las empresas competitivas y productivas son pilares fundamentales para el crecimiento y desarrollo económico del país a través de la reactivación económica se incrementan la productividad, ya que, hubieron micro empresarios que cambiaron sus operaciones comerciales en tiempo de pandemia del COVID-19 y no al cambio de rubro total de las PyMES, también optaron por préstamos, que genera una presión financiera para los Microempresarios que utilizan para sus operaciones técnicas.

El tipo de investigación es descriptivo, la investigación se realizó a través de consultas y revisiones bibliográficas sobre artículos científicos, libros, paginas web entre otros. Los resultados de la investigación mostraron criterios cualitativos y cuantitativos a través de los documentos consultados sobre la realidad que viven las PyMES y su Influencias en el Desarrollo de la economía a través de la reactivación económica a favor de las PyMES, como resultados se muestran tablas y figuras que reflejan la situación económica y social.

Podemos concluir que las PyMES se han convertido en un elemento clave en la generación de empleo y la reactivación económica porque son consumidores de materias primas e insumos nacionales.

Palabras claves

Reactivación económica, PyMES, desarrollo productivo, COVID-19, Producto Interno Bruto

Abstract

The objective of this research was to analyze “The Influence of the Economic Reactivation on the productive development of the PyMES 2021”. In Bolivia,



the PyMES represent the majority of the companies in the country, generating a greater number of direct and indirect jobs, the economic reactivation in Bolivia is characterized by the growth, development and sustainability of the productive apparatus that benefits the PyMES of the different items increasing their productivity and improving working conditions. Competitive and productive companies are fundamental pillars for the country's economic growth and development, through economic reactivation productivity is increased, since there were micro-entrepreneurs who changed their commercial operations in times of the COVID-19 pandemic and not to change of the total item of the PyMES, also opted for loans, which generates a financial pressure for the Microentrepreneurs that they use for their technical operations.

The type of research is descriptive, the research was carried out through consultations and bibliographic reviews of scientific articles, books, web pages, among others. As a result, through the documents consulted on the reality that the PyMES live and their Influences on the Development of the economy through the economic reactivation in favor of the PyMES, as results, tables and figures are shown that reflect the economic situation and Social.

We can conclude that the PyMES have become a key element in the generation of employment. The PyMES favor economic reactivation because they are consumers of raw materials and national supplies.

Keywords

Economic reactivation, PyMES, productive development, COVID-19, Gross Domestic Product

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se refiere al tema sobre la Influencia de la Reactivación Económica sobre el desarrollo productivo de las PyMES, por el constante crecimiento de la actividad económica, la diversificación y desarrollo de los sectores como el comercio, industria y servicios que abarca todas las actividades de la estructura económica. En la coyuntura actual la propagación del COVID 19, genero una crisis económica a nivel mundial que afecto aspectos importantes como ser el trabajo, la

producción y el comercio, las PyMES fueron las más afectadas por la crisis sanitaria, el confinamiento por decisión del gobierno, el cierre de frontera, la disminución en la producción, los altos costos de insumos y materia primas, el cierre de empresas y el incremento del desempleo.

La estructura del artículo es la siguiente: título del trabajo, autores, resumen, palabras claves, introducción, materiales y métodos, la metodología a utilizar en la investigación, el



desarrollo: desarrollar el cuerpo de la investigación a través de consultas bibliográficas referidas a la investigación. Resultados: elaboración de tablas y graficas con su respectivo análisis de los mismos y dar una valoración general de la investigación realizada y de las aportaciones e interpretar a un contexto amplio, la discusión: muestra el aporte real a la investigación sobre la influencia de la reactivación económica sobre el desarrollo productivo de las PyMES, en época de pandemia y llegar a una conclusión específica sobre el tema de investigación.

METODOLOGÍA

Para el desarrollo de la presente investigación se ha utilizado una metodología de investigación de tipo revisión bibliográfica que tiene como objetivo realizar una indagación de los documentos y la bibliografía empleada en la investigación, apoyado para ello en medios electrónicos como páginas web, artículos científicos, libros, entre otros; donde se abordan temáticas como estudios, investigaciones respecto a la contribución de las PyMES para el crecimiento económico en Bolivia 2021.

El desarrollo de la investigación será cuantitativo y cualitativa. Cuantitativa por que se utilizarán datos estadísticos de las PyMES a través de cuadros y gráficas, cualitativa identifica las características de las PyMES.

La consulta de una serie de fuentes secundarias para obtener información sobre el tema a tratar. Esta investigación

tiene como base los estudios que se realizaron, artículos científicos, sitios web, noticias de prensa, revistas económicas, etc.

DESARROLLO

Antes de la pandemia las micro, pequeñas y medianas empresas PyMES representaban el 99% del total de compañías, aportaban cerca del 60% del empleo en América Latina, pero sólo una cuarta parte del valor de la producción total de la región; las PyMES exportadoras representaban solo el 5% del valor de las ventas externas totales, en comparación al 40% en los países desarrollados. Al mismo tiempo, más del 30% reportaban restricciones para acceder a financiamiento. La crisis derivada de la pandemia del Covid-19 afectó fuertemente a más del 60% de las micro y pequeñas empresas y cerca de un 51% a las medianas, según la encuesta realizada en 121 países por el Centro de Comercio Internacional (ITC). Por su parte, la CEPAL estima que los efectos de la pandemia representarán el cierre de 2,7 millones de empresas en América Latina, la mayoría PyMES. Teniendo en cuenta que las PyMES representan el 99.5% del tejido empresarial de la región, se entiende el pronóstico de caídas del 9% del PIB y la subida del desempleo a 13,5% que se pronostican para la región (Banco de Desarrollo de America Latina (CAF), 2020).

Los recursos naturales en Bolivia es la base de la economía (minería, hidrocarburos, sector agropecuario), la tasa de desempleo antes de la



pandemia era menor del 5% y el 2020 se incrementó a 8.39% esto representa un incremento del desempleo, a nivel nacional Cochabamba tuvo la mayor proporción de desocupados, el incremento de la desigualdad y el incremento de la pobreza extrema llegando al 13.70% de la población, donde el 65% de la economía es informal es decir 6 de cada 10 bolivianos no tienen un empleo formal es un sector vulnerable, esta población está inmersa en el comercio y servicio, En Bolivia los generadores de empleo son las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES), que en su mayoría se dedican a la actividad comercial de ventas al por mayor y menor. El impacto del COVID-19 sobre las PyMES genera un mayor desempleo, por la falta de liquidez de la población para poder adquirir bienes o servicios y las empresas dejan de producir y se genera la quiebra de empresas pequeñas y micro empresas, disminución de los ingresos, aumento de la pobreza extrema por la falta de inversión lo que genera menor crecimiento económico e implica un deterioro de las capacidades productivas y del capital humano. (Confederación de la Micro y Pequeña Empresa)

La reactivación viene marcada por la disparidad en el desempeño de los sectores. Pese a no alcanzar los niveles prepandemia, los sectores que más se expandieron fueron Minería; Construcción; Transportes y Comunicaciones. La Minería respondió al aumento de las cotizaciones en los mercados internacionales. La Construcción tuvo el impulso de

la inversión pública y privada. El Transporte se recuperó parcialmente por la apertura de las fronteras. En contrapartida, Agricultura y Ganadería tuvo un magro incremento de 1.8 por ciento, menor inclusive a la tasa de 3.1 que lograra en 2020; Hidrocarburos registró un repunte mínimo de 2.6 por ciento y los establecimientos financieros una tasa exigua de 0.6 por ciento. (Cuevas J & Aguilar R & Aranibar E, 2022)

“Las PyMES han resultado uno de los sectores productivos más afectados en Bolivia por la crisis económica, agravada por las medidas de la emergencia sanitaria ante la pandemia del nuevo coronavirus”. (Poveda Velasco M, junio 2021)

“La crisis económica derivada de la pandemia ha traído consigo el cierre de más del 30 por ciento de las PyMES, cuyos emprendedores y empleados han pasado a engrosar la informalidad en Bolivia”. (Quenallata Paredes R, 2020)

“La Micro y Pequeña Empresa ingresó al colapso, y será muy difícil reencaminar el rumbo mientras no haya estabilidad y se mantenga la crisis económica y política”. (Conde N, 2020)

Según Conde N, (2020), “Muchos PyMES en el ramo de manufacturas han despedido empleados, vendido sus máquinas, cerrados talleres y cambiado de rubro, al transitar en muchos casos a la informalidad, que alcanza el 78 por ciento de la población ocupada en el país. (CEDLA, 2020)



La CONAMYPE agrupa a más de 600.000 PYMES y la tercera parte que ha dejado de operar por la pandemia aún no se reactiva a causa de las restricciones por la emergencia sanitaria. La mayoría de los empresarios cambió de rubro, se volvieron informales en periodo de crisis. (Conde N, 2020)

“Al cerrar sus establecimientos, muchos emprendedores transitaron a la informalidad, que según sus cálculos alcanza casi el 80 por ciento de la población ocupada en el país, frente al 60 por ciento que tenía en 2014”. (Alberti J, 2021)

“Sin reactivación económica no se podrá generar trabajo y sin actividad laboral vamos a contribuir a una profunda recesión” (Alberti J, 2021)

Asimismo, en Bolivia existen aproximadamente 13.500 industrias, de las cuales se estima que el 90% son pequeñas, las restantes clasificadas como medianas y grandes. La industria boliviana representa un 35% del total del Producto Interno Bruto (PIB), esta industria está principalmente enfocada a la manufactura en gran y pequeña escala, el refinado de azúcar y derivados, artículos de piel, fábricas de tabaco, cemento, química, papelería, mobiliaria, de vidrios, explosivos, y otras de gran importancia económica. El 80% de las industrias del país están ubicadas en las ciudades de Santa Cruz, Cochabamba y La Paz. (Anderson D, 1982, pág. 192)

Las unidades productivas cerraron en

todo el país en estos últimos años de conflictos y pandemia; sin embargo, algunas que permanecen vigentes intentan reactivar su producción. La mayoría de las pequeñas y medianas empresas que cerraron corresponden al rubro textil, algunas intentaron mantenerse produciendo barbijos. El contrabando es uno de los factores que influyen de forma negativa al sector en tiempo de pandemia. Ante esta situación se asuman tres medidas de apoyo al sector.

La primera medida es la lucha contra el contrabando, que se debería promulgar una ley que obligue a los comercializadores a tener un 70 por ciento de sus productos a la venta de origen nacional y sólo el 30 por ciento de importación. **La segunda medida** es facilitar el acceso al crédito impulsado por el Gobierno, al 0,5 por ciento de interés anual. Los requisitos para el acceso son casi imposibles de cumplir para algunas unidades productivas.

Tercera medida la motivación a la población al consumo de productos hechos en Bolivia. El cierre de unidades productivas también derivó en unos 600 mil empleos que se perdieron en todo el país. (Zelaya M, 2021).

La tasa de desempleo urbano descendió de 8.3 por ciento en 2020 a 5.2 por ciento en 2021. También la tasa de subocupación se redujo, pero manteniéndose en un nivel más alto que en años anteriores, y con una brecha enorme en contra de las mujeres.

Algunas estimaciones refieren que en Bolivia existen 600.000 micro y



pequeñas empresas, donde trabajan 1.6 millones de personas, así también señalan la existencia de 285.000 establecimientos en las 34 ciudades más importantes de Bolivia, incluidas La Paz, Cochabamba y Santa Cruz. De las cuales el 98% tienen menos de 20 trabajadores y solo un 2% presenta 20 a más trabajadores en esta misma línea se estima también que existirían también como 730.000 unidades económicas en el país siendo las PyMES alrededor de 30.000 (Larrazábal H. Zeballos E. Velasco E, 2003).

RESULTADOS

En Bolivia se implementaron políticas gubernamentales orientadas al crecimiento de las PyMES, es necesario que el gobierno de turno apliquen políticas económicas de corto y largo plazo fomentado de esta manera la generación de empleo cuyo impacto es la creación de nuevas empresas las cuales nacen como pequeñas, el fortalecimiento de estas nuevas empresas se caracterizan por su alta productividad con relación a las demás empresas, la creación de nuevas empresas en el país con inversión privada o estatal genera un incremento en el nivel de empleo y en la productividad de cada uno de las PyMES para dinamizar la economía.

Las PyMES representan el 79% de la base de la economía boliviana y generan alrededor del 40% de los empleos nacionales, según datos de la Confederación de la Micro y Pequeña Empresa. Con la crisis sanitaria, las pequeñas y medianas empresas

se enfrentaron a un gran desafío, reinventarse para salir adelante. La importancia de las PyMES en el país es que ellos generan el grueso de la fuerza laboral en el país en los distintos sectores de la económica como en la industria, comercio y servicio y se consideran aspectos importantes para la generación de políticas de empleo en Bolivia.

En el caso de Bolivia el criterio utilizado para clasificar a las Empresas es el número de trabajadores, aunque existen instituciones que utilizan otros criterios, como el capital de operaciones o el tiempo que tiene en actividad la empresa.

Frente a la realidad, en esta investigación se realiza un criterio de tipo cualitativo y cuantitativo, que aporta a la comprensión del funcionamiento de las PyMES, indagando sobre la efectividad de ciertos tipos de acciones, así como las razones por las cuales los esfuerzos de los gobiernos no siempre se traducen en buenos resultados, a través de política de apoyo a las PyMES.

Los elementos cualitativos y cuantitativos de las PyMES en Bolivia son:



Tabla 1.

Cuadro de definición Cualitativos de las PyMES en Bolivia

Criterio	Micro empresa	Micro empresa	Mediana empresa
Talento Empresarial	Débil	Medio / fuerte	Medio / fuerte
Nivel de instrucción	Hasta primaria	Más de primaria	Universitaria / profesional
Utilización de ganancias	Consumo personal, capital de trabajo, bajo ahorro	Acumulación de capital/ capital de trabajo y fijo, puede ahorrar	Acumulación de capital/ capital de trabajo y fijo, puede ahorrar
Organización	Ninguna	Organización familiar	Establecimiento de áreas con funciones específicas
Jerarquía	Jefe - persona	Jerarquía intermedia	Jerarquía intermedia

Nota: En la tabla 1, se detalla el criterio cualitativo de la PyMES que se enfoca principalmente al nivel de tecnología, al grado de mecanización, a nivel de calificación de la mano de obra, al tipo de mercado al que aboca y al tipo de organización que utiliza la empresa. Fuente: Banco (Santa Cruz) Santander Central Hispano.

Tabla 2.

Cuadro de definición Cuantitativos de las PyMES en Bolivia

Criterio Aplicado	Micro Empresa \$us	Pequeña Empresa \$us	Mediana empresa \$us
Volumen anual de transacciones	Hasta 30.000	Entre 30.000 y 400.000	Entre 400.000 a 1.200.000
Activos fijos (sin inmuebles)	Hasta 10.000	De 10.000 hasta 50.000	Mayor a 50.000
Requerimiento de crédito	Hasta 5.000	Hasta 100.000	Hasta 300.000
Personal ocupado	De 1 a 10	De 11 a 20	De 21 a 50

Nota: En la tabla 2, se detalla el criterio cuantitativo de la PyMES, se refieren básicamente al capital con que cuenta la empresa, el volumen de su producción y la cantidad de personal que ocupa las PyMES: Fuente: Banco (Santa Cruz) Santander Central Hispano.

Absorción del empleo por parte de las PyMES en Bolivia

La dinámica del mercado laboral se caracteriza por ser importante en las economías en desarrollo y desarrolladas. Esta dinámica laboral se atribuye a distintos factores como ser la demanda, por parte de las empresas como creadoras o perdida del empleo, cuando los trabajadores entre al mercado laboral o cambien de trabajo

por el lado de la oferta laboral.

Promueve una mayor movilidad y una mejora en la eficiencia económica en la medida en que los recursos son reasignados hacia actividades más productivas mientras que, por otro lado, una elevada movilidad puede generar incertidumbre para los



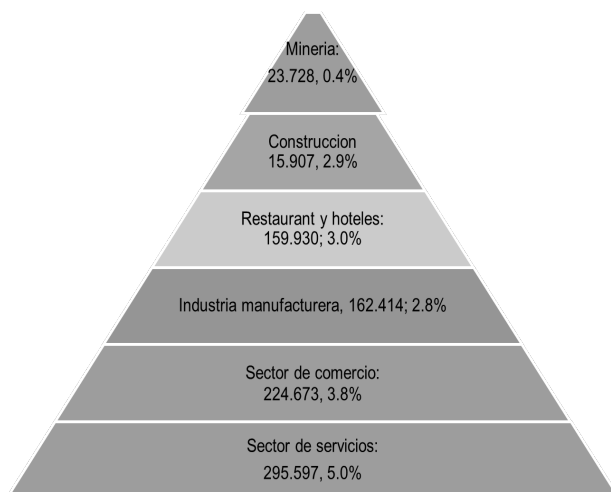
trabajadores debido a la inestabilidad en los ingresos. (Duryea S & Marques C & Pages S, 2006)

Pérdida de empleos por actividad económica

En la figura 1, nos muestra que el sector de servicios es el más afectado porque ha generado una pérdida de 295 mil empleos, lo que representa el 28,9% de todo el empleo perdido en la presente gestión. El segundo sector más afectado fue la actividad de

comercio con una pérdida de 224 mil empleos lo que representa el 22% del total, el tercer sector está relacionado con la industria manufacturera con una pérdida de 162 mil de empleos que representa el 16% del total, restaurantes y hoteles, con 160 mil de menos empleos que representa 15,6% del total, la construcción, con una pérdida de 156 mil empleos que representa el 15,3% del total, la minería, disminuyó en 24 mil empleos que representa el 2,3% del empleo total perdido.

Figura 1.
Pérdida de empleos por actividad económica



Nota: En la figura 1, detalla la pérdida de empleo que existió en las diferentes actividades económicas de las cuales está compuesta la estructura económica de Bolivia, según Informe Nacional de Coyuntura. La pérdida de empleo en Bolivia por el Covid-19. Una aproximación al tema Fundación Milenio

Evolución de la pobreza y extrema pobreza

Durante las dos últimas décadas Bolivia experimentó reducciones de los niveles de pobreza y de pobreza extrema. En la gestión

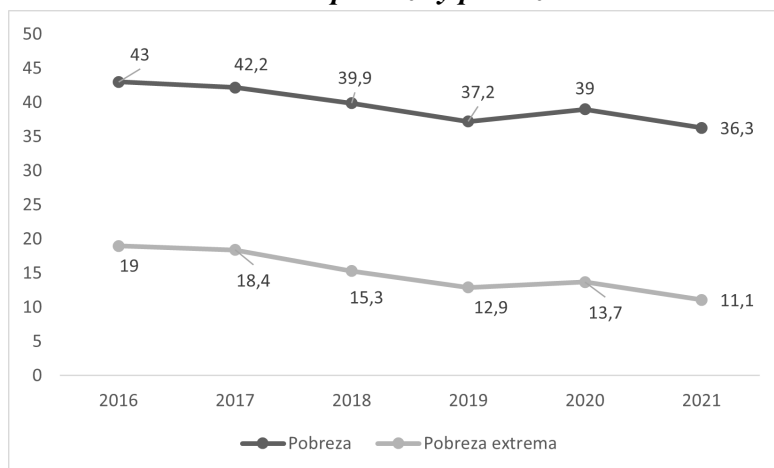
2020 se interrumpió esta trayectoria promisorio, pasando de una incidencia del 37.2 por ciento de pobreza en 2019 a 39.0 por ciento en 2020; la pobreza



extrema se situó en 13.7 por ciento, mayor al 12.9 por ciento de 2019. En 2021, y ya con la economía en proceso de reanimación, se pudo revertir en algo el deterioro de los indicadores de pobreza, registrándose 36.3 por ciento y 11.1 por ciento de pobreza moderada

y pobreza extrema, respectivamente. Una parte de esta mejora de los indicadores puede haberse debido a las medidas de alivio social adoptadas para amortiguar el impacto de la crisis sanitaria y económica. (Cuevas J & Aguilar R & Aranibar E, 2022)

Figura 2.
Incidencia de la pobreza y pobreza extrema



Nota: La figura 2 detalla sobre la incidencia de la pobreza y la extrema pobreza cómo evolucionarán la situación de pobreza y desigualdad en los próximos años, dado el espacio fiscal más acotado para programas de asistencia social y un entorno laboral más precario, según Informe de Milenio sobre la Economía de Bolivia en junio de 2022, N° 44, Fundación Milenio.

La participación de las PyMES en el PIB

Las PYMES en Bolivia representan alrededor del 40% del Producto Interno Bruto P.I.B., para que las empresas participen en mayor proporción, necesitan mayor promoción, acceso a financiamiento, tecnología, combate a la competencia desleal del contrabando. En Bolivia las PYMES generan empleo entre el 70% y 80% y el aporte de ingresos por ventas es aproximadamente del 50%. (Correa Pinzon H & Sapag Rodas J & Rojas

Tordoya E, 2018)

Diagnóstico de las PyMES en Bolivia (Correa Pinzon H & Sapag Rodas J & Rojas Tordoya E, 2018)

Según Haciendo un diagnóstico de los problemas que confrontan las PYMES en Bolivia, podemos mencionar los siguientes:

- Uno de los problemas fundamentales de las



microempresas es que forman parte de la economía informal, donde el Estado no ejerce ningún control, siendo uno de los desafíos insertarlas en la formalidad para que sean agentes activos de todo el espectro de la actividad económica.

- La falta de acceso al financiamiento, que se traduce en exceso de garantías, las altas tasas de interés en el sistema financiero y el trámite moroso de aprobación de los créditos.
- No cuentan con trabajadores capacitados técnicamente, como para solucionar adecuadamente los problemas que se presentan en la producción.
- La falta de acceso a la tecnología es otro problema fundamental para ser más competitivo en cuanto a calidad.
- Se debe ampliar el universo de contribuyentes, que debido al cálculo político, no se quiere afectar impositivamente al sector informal. Siendo estos algunos

de los problemas donde el Estado debe intervenir y que serán analizados en este panel, que con la capacidad y calidad de nuestros panelistas intentaremos plantear soluciones.

Las PyMES y el Rol del Estado en las Políticas Productivas

La Unidad de Análisis Productivo (UDAPRO) del Ministerio de Desarrollo Productivo, identificó que a nivel nacional se tiene 664.302 empresas en el área urbana, de las cuales un 93,8% son Microempresas, las Pequeñas y Medianas empresas corresponden a 5,8% y las grandes empresas representan un 0,4% del total. En Bolivia una característica de las unidades productivas consideradas microempresas es su cambio de dinámica en el tiempo, lo que deriva en una apertura y cierre de actividades en períodos cortos (3 a 6 meses), por otro lado aquellos que permanecen siendo microempresarios, cambian de actividad económica o se trasladan a otro sitio frecuentemente. (CEPAL, 2021)

Tabla 3.
Número de Unidades Económicas por Sector y Tamaño en el área urbana

Sector	Grandes Empresas	%	Pequeñas y Medianas PYME	%	Micro empresas	%	Total	%
Productivo	1.329	57	12.121	31	145.106	23	157.556	23.90
Servicios	354	15	8.676	22	212.125	34	221.155	33.30
Comercio	644	28	17.927	46	266.020	43	284.591	42.80
Total	2.327	100	37.724	100	623.251	100	664.302	

Nota: La tabla 3, muestra la distribución de unidades económicas por sector y tamaño en el área urbana, mostrando que la mayor parte de las microempresas (43%) se encuentran en el sector de comercio, al igual que las PyMES.



Se puede observar la tabla N° 4, que la distribución de las unidades económicas a nivel departamental en Bolivia, están situadas principalmente en el eje central, La Paz cuenta con 7.09% del total de unidades económicas, en Santa Cruz con el 36.03% y Cochabamba con una participación del 27.15%.

Tabla 4.
Número de Unidades Económicas por Sector y Tamaño

Sector	Grandes empresas	Pequeñas y medianas PyMES	Microempresas	Total	%
Chuquisaca	10	1.161	27.493	28.664	6,17%
La Paz	668	10.229	22.012	32.909	7,09%
Cochabamba	402	8.677	116.980	126.059	27,15%
Oruro	34	1.461	20.591	22.086	4,76%
Potosí	6	670	26.970	27.646	5,95%
Tarija	70	1.749	33.088	34.907	7,52%
Santa Cruz	1.107	13.142	153.033	167.282	36,03%
Beni	30	1.320	17.914	19.264	4,15%
Pando	0	315	5.170	5.485	1,18%
Total	2.327	38.724	423.251	464.302	1

Nota: La tabla 4, muestra la distribución de unidades económicas por sector y tamaño en el área urbana, most rando que la mayor parte de las microempresas (43%) se encuentran en el sector de comercio, al igual que las PyMES

Discusión

La influencia de la reactivación económica para el desarrollo productivo de las PyMES. Las pequeñas y medianas empresas no requieren solo reprogramaciones, diferimientos o períodos de gracia, para aliviar la crítica situación que les heredó la pandemia, sino sobre todo recursos frescos para encarar la nueva etapa de su reactivación económica. Si bien aquellas que producían alimentos no fueron tan afectadas, pues su oferta pudo llegar a los mercados pese a las restricciones de circulación, las de comercio y servicios tuvieron que mudar de rubro para generar ingresos. La elaboración de trajes de bioseguridad y barbijos, el fumigado

de ambientes, la venta de productos para la desinfección y limpieza, así como la instalación o construcción de túneles desinfectantes fueron la tabla de salvación para muchas pequeñas unidades productivas. Una de las características de las microempresas es su capacidad de adaptación. Tan pronto están en un rubro como en otro. (Nueva Economía, 2021)

Conclusión

Las PyMES en sus distintos sectores productivos tienen una deficiencia productiva las cuales no se encuentran satisfechos con los niveles de productividad a causa de la crisis sanitaria COVID-19, cuyo



efecto generó una disminución del crecimiento económico por parte de las PyMES lo que genera deficiencias en la productividad, la reactivación económica será una alternativa para subsanar este problema porque a través de la reactivación generan incremento en la producción, mayor empleo y productos competitivos incrementando su nivel de productividad.

Las inversiones en los microempresarios fueron rentables aprovechando sus estrategias comerciales en base a la demanda de mercado en tiempos de pandemia la inversión en el sector tiene la finalidad de reactivar el aparato productivo de las PyMES ante situaciones extremas, la recuperación de la actividad económica nos permitirá analizar y evaluar la coyuntura actual para reincorporarse al mercado.

Las PyMES apoyan al desarrollo económico del país a través de la dinamización del mercado interno debido a que son consumidores de materias primas e insumos nacionales lo que permite la reactivación económica.

La limitación de la investigación se da por la carencia de estudios previos sobre la temática y por las pocas investigaciones realizadas en el contexto nacional.

Como recomendación la continuación de la investigación por tratarse de un tema fundamental para el desarrollo económico y productivo del país a través de la reactivación económica de las PyMES en Bolivia.

Referencia bibliográfica

- Anderson D. (1982). *Pequeñas y Mediana Industria, análisis descriptivo y casos*. Monterrico Escuela de Administración para Graduados.
- Banco de Desarrollo de América Latina (CAF). (2020). Los Desafíos de las PyMES Latinoamericanas en la Nueva Economía. *La nueva economía y el futuro de las PyMES Latinoamericanas*.
- CEDLA, C. d. (2020). *Micro y pequeñas empresas, uno de los sectores más afectados por crisis en Bolivia, según representantes y analistas*. La Paz.
- CEPAL. (2021). Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe. *Boletín Informativo*, 18.
- Conde N. (09 de septiembre de 2020). Micro y Pequeñas Empresas uno de los sectores más afectados en Bolivia. (Q. R, Entrevistador)
- Confederación de la Micro y Pequeña Empresa. (s.f.). Confederación de la Micro y Pequeña Empresa.
- Correa Pinzon H & Sapag Rodas J & Rojas Tordoya E. (2018). *Control Fiscal en el Desarrollo de las PyMES*.
- Cuevas J & Aguilar R & Aranibar E. (2022). INFORME DE MILENIO SOBRE LA ECONOMÍA BOLIVIANA. *FUNDACION MILENIO*, 7.
- Duryea S & Marques C & Pages S. (2006). Para mejor o para peor movilidad laboral y salarial en nueve países de ingresos bajos. *Brookings Foro de Comercio Mercados laborales mundiales*.



ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR EXTRACTIVO DE BOLIVIA Y SU RECAUDACIÓN FISCAL DE LA RENTA MINERA

ECONOMIC ANALYSIS OF THE EXTRACTIVE SECTOR OF BOLIVIA AND ITS TAX COLLECTION FROM MINING RENT

Jonathan Yana Chávez

RESUMEN

El presente trabajo de investigación presentará una descripción conjunta de los dos grandes componentes del sector extractivo específicamente de la minería e hidrocarburos, se analizará las principales variables que afectan directa o indirectamente a dicho sector como el producto interno bruto minero e hidrocarburífero, empleo, volumen de producción, precios internacionales, inversión, recaudación fiscal (renta e impuestos) y la redistribución de los ingresos

Palabras claves: regalía, renta, minería, extractivo

ABSTRACT

This research work will present a joint description of the two major components of the extractive sector, specifically mining and hydrocarbons. The main variables that directly or indirectly affect this sector will be analyzed, such as the mining and hydrocarbon gross domestic product, employment, volume of production, international prices, investment, tax collection (income and taxes) and income redistribution

Keywords: royalty, rent, mining, extractive

INTRODUCCIÓN

El sector extractivo juega un papel determinante en la economía del estado plurinacional de Bolivia, si bien la producción de hidrocarburos y de la minería en Bolivia están vinculadas a la inversión pública y privada, el otro determinante fundamental para reducir o aumentar la recaudación fiscal y así contribuir a políticas de redistribución del ingreso, son los

precios internacionales que estos están indexados a la producción del sector extractivo.

El sector extractivo enfrenta muchos problemas el incremento constante de los costos de producción, las dificultades en el transporte (Caminos en el sector minero), inestabilidad laboral, fuertes impuestos sobre la producción y exportación.



ECONOMÍA CON ALTURA

El sector extractivo, particularmente en la industria minera tuvo un impacto económico negativo frente a la pandemia producida (Covid - 19), la pandemia tuvo efectos tanto en la demanda como en la oferta, en los precios internacionales, escasez de suministros, elevados costos operativos y problemas de logística, estos causados por medidas estatales para combatir o palear la pandemia.

En tal sentido este sector ha enfrentado considerables dificultades para mantener su producción.

Otro de los objetivos de la investigación es describir las regalías mineras del departamento de La Paz de manera que se pueda analizar hacia donde se destina los ingresos provenientes del sector extractivo de Bolivia, para dichos cálculos estarán realizados en base a la constitución política del estado, leyes, decretos supremos, reglamentos del sector extractivo (MINERIA E HIDROCARBUROS), todo esto nos ayudara para tener un mejor entendimiento de cómo se redistribuye el ingreso en el estado plurinacional de Bolivia.

También analizaremos las principales teorías económicas que respaldan la investigación, como la teoría de los ciclos económicos las cuales desarrollan diferentes autores y escuelas del pensamiento económico. Por otro lado, realizaremos una descripción del sector minero e hidrocarburífero en los últimos 30 años.

Finalmente, al realizar el análisis

conjunto del sector extractivo específicamente de la minería e hidrocarburos, esto nos ayuda a realizar propuestas a corto, mediano y largo plazo, que nos ayudaran a una mayor recaudación fiscal, a la buena administración de nuestros recursos y a una redistribución del ingreso eficiente y equitativa

1.1. CONTEXTO NACIONAL DE LA ECONOMÍA

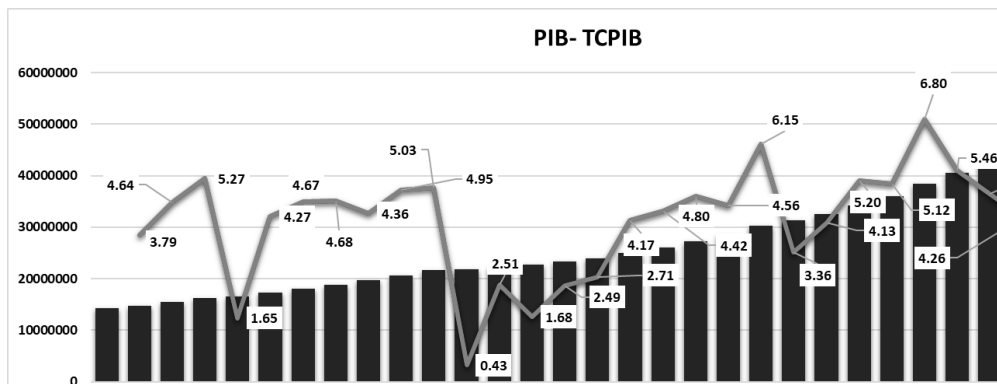
Los problemas económicos, políticos y sociales son la característica del 2019, el Producto Interno Bruto, es uno de los principales indicadores macroeconómicos y nos ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de los bienes y servicios producidos en un determinado periodo de tiempo, un aumento en la tasa de crecimiento de la economía representa

mayores ingresos para el país, y su tasa de variación del Producto Interno Bruto es indispensable para medir la evolución del crecimiento económico de Bolivia.

La tasa de crecimiento la economía boliviana de la gestión 2019 registro un decrecimiento (desaceleración) de 2,2% respecto al año anterior debido a los conflictos político – sociales, que se suscitaron como el paro cívico nacional por más de 21 días, las elecciones presidenciales cuestionadas por un supuesto fraude, que desestabilizaron la economía boliviana.



GRÁFICO 1: PRODUCTO INTERNO BRUTO – TASA DE CRECIMIENTO
(EXPRESADO EN MILES DE BOLIVIANOS Y %)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (INE)

El crecimiento de la economía boliviana se cuantifica a través de la tasa de variación del PIB muestra un crecimiento en promedio del 4% hasta el 2018, la tasa de crecimiento más bajo fue en el año 1999 con una tasa de crecimiento del 0.43% mientras que el periodo y año más alto de esta tasa de crecimiento corresponde al 2013 llegando hasta ahora al punto máximo de crecimiento, cerca del 6.8%, en el año 2014 la economía boliviana tuvo un registro de la tasa de crecimiento cerca de 5.5% esto constituye una desaceleración del desempeño económico del país en relación a la anterior gestión y el 4.3% en el 2016 también se observa una desaceleración en la economía boliviana.

La economía del estado plurinacional de Bolivia estructuralmente tiene un modelo primario – exportador, que está fuertemente relacionado con la exportación de gas natural, y la exportación de materias primas como los minerales oro, zinc, plata, estaño, y wólfam.

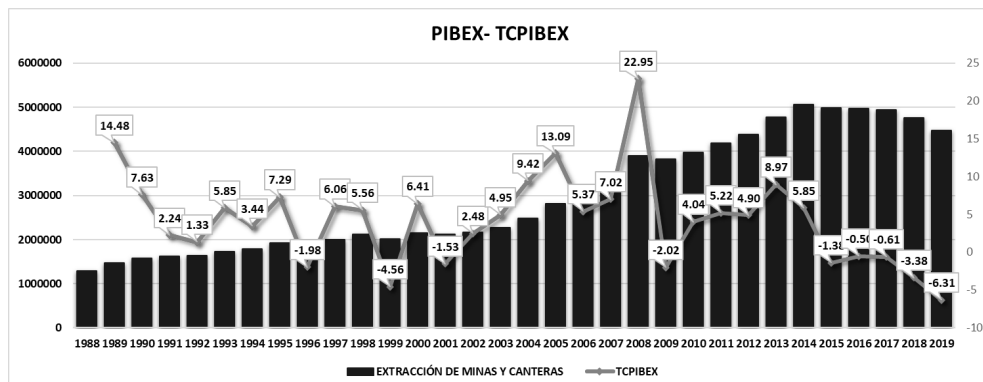
El producto interno bruto del sector extractivo desde el 2013 registra tasas de variación decrecientes el 2014 registra 5.85%, el 2015 registra una tasa de variación negativa de -1.30% hasta llegar al 2019 que registra una tasa de variación de -6.31% con respecto al año anterior, esto debido a que los precios internacionales están relacionados con las exportaciones de las materias primas.

Uno de los problemas de la economía extractivista es la imposibilitar e incapacidad de alcanzar la industrialización de las materias primas ya sean por problemas políticos o técnicos, a pesar que Bolivia se benefició de los altos precios de las materias primas y de los altos ingresos fiscales, pero la falta de políticas económicas en el sector extractivista, la no planificación e inversión en este sector, ocasiono que estos ingresos no sean sostenibles en el tiempo, desde el 2005 las tasas de variación fueron altas registrando 13.09% de crecimiento con respecto al año anterior, hasta llegar a



registrar el crecimiento más elevado en las últimas dos décadas en el 2008 que fue 22.95% con respecto al año anterior, no obstante las tasas de crecimiento del sector extractivo fueron positivas hasta el 2014 que fue de 5.85%.

GRÁFICO 2: PRODUCTO INTERNO BRUTO DEL SECTOR EXTRACTIVO – TASA DE CRECIMIENTO (EXPRESADO EN MILES DE BOLIVIANOS Y %)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (INE)

1.2. SECTOR EXTRACTIVO DE BOLIVIA

Sector extractivo de Bolivia se divide en dos sub sectores el minero e hidrocarburos, ahora analizaremos el sector minero a través del producto interno bruto de este sector, El crecimiento del sector minero muestra una característica ascendente a partir del periodo 2006 en adelante, pero, en el año, 2008 tuvo un crecimiento considerable cerca de 1.911,0 millones de bolivianos, a partir del 2009 la aportación del sector minero fue ascendente, excepto que tuvo una caída en 2012.

El mayor aporte se dio en 2017 con un aporte cerca de 2263,7 millones de bolivianos, a lo largo de los años la minería tuvo en constante crecimiento con algunas altas y bajas en el sector del PIB minero.

En los últimos años la minera ha retomado un rol importante en la economía boliviana, esto se debe principalmente al aumento de los precios internacionales de varios minerales como el zinc y oro.

La tasa de crecimiento en el PIB hasta el año 2007 en promedio fue cerca de 4% ya que en 2008 tanto la aportación y la tasa de crecimiento subieron drásticamente, a partir de ahí (2008) en adelante la tasa de crecimiento es del 7,5%, esto se debe a partir como ya dijimos por el aumento de los precios internacionales de los minerales.

La minería es un sector importante en el desarrollo y aporte al crecimiento del país, como podemos ver durante los primeros años de la inversión tanto pública como privada fueron

relativamente bajos con relación a los últimos 10 años.

Cabe decir que los inicios la inversión pública fue mucho menor de la privada, hasta el periodo 2006 donde dicha inversión privada llego cerca de 293,2 millones de dólares, tan solo de 6 millones de dólares en la inversión privada, durante los años 85 hasta 1990 tanto la inversión pública y privada fueron casi en la misma proporción hasta llegar a la década del 90, donde la inversión privada fue más, esto debido a muchos factores que fueron pasando en el país, como la capitalización de las empresas, instituciones que operaban en el rubro.

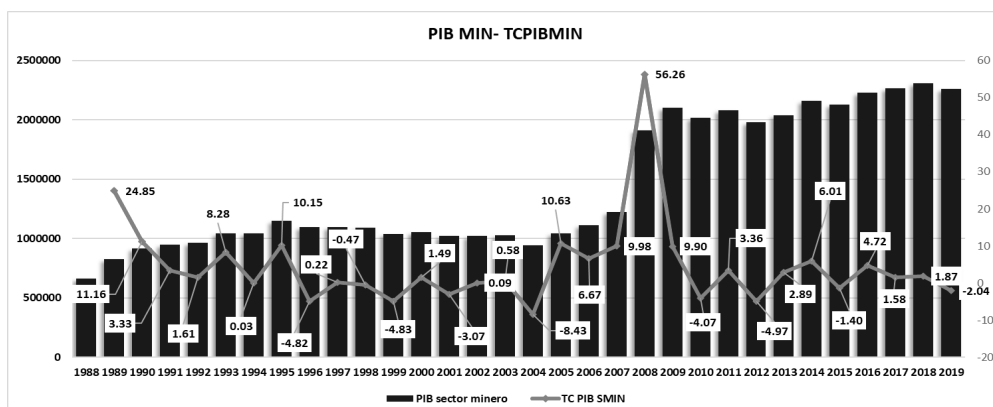
A partir del 2007 la inversión pública multiplico su inversión en el sector minero alcanzando un total de 315 millones de dólares privado y público, pero en 2006 el total la inversión fue de 346 millones de dólares. La inversión minera llego a su máximo en el 2008 la inversión pública fue de 477,8 millones dedolares y la

inversión privada fue tan solo cerca de los 41,8 millones de dólares cae decir que la inversión pública fue 10 veces más que la privada, haciendo un total cerca del 519,6 millón de dólares, esto fue a causa del efecto inmediato de la nacionalización de los hidrocarburos y esto también se debe a los altos precios de los minerales. Esto hace que tanto las empresas públicas y privadas emprendan más en el rubro de la minería.

En el 2009 la inversión total no llega ni a la mitad de lo que fue en el pasado año 2008 a partir de ahí, la inversión privada mejoro con relación a los dos primeros años después de la nacionalización, hasta llegar a 2016 donde la inversión total llego al más bajo nivel en los últimos 10 años con un total de cerca de 145,6 millones de dólares, donde la inversión privada llego apenas al 41 millón de dólares.

En el 2017 la inversión minera llega a 366,1 millones de dólares esto se debe también a los altos precios de la minería.

GRÁFICO 3: PRODUCTO INTERNO BRUTO DEL SECTOR MINERO – TASA DE CRECIMIENTO



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (INE)



ECONOMÍA CON ALTURA

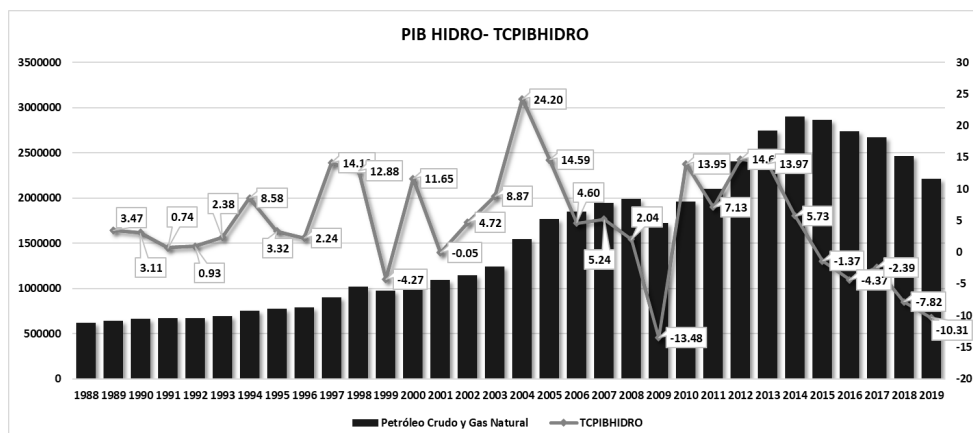
Los recursos hidrocarburíferos básicamente son el sostén económico de Bolivia su mayor ingreso fiscal es la renta petrolera por concepto de ventas de gas a argentina y Brasil, desde el 2003 se observa una tendencia creciente en la tasa de variación del PIB del sector hidrocarburos, esto debido a que los commodities energéticos como el gas natural tuvieron una gran demanda y se incrementaron los precios internacionales del petróleo.

Desde el 2002 al 2008 el PIB del sector hidrocarburos registra un crecimiento promedio de 9.18%, en 2009 se registra el decrecimiento de -13.8% con respecto al año anterior esto es debido a la crisis financiera que afecto a los diferentes bancos y bolsas de valores, afectando a los precios de las materias primas entre ellos el gas natural.

Ya el 2010 hasta el 2013 el sector hidrocarburos tiene una recuperación positiva registra 12.43% en promedio,

eso significa mayor recaudación fiscal por concepto de renta petrolera, impuesto directo a los hidrocarburos (IDH) y impuesto especial a los derivados de los hidrocarburos (IEDH), ya el periodo posterior se ve un decrecimiento prolongado incluso registrando tasas negativas el 2014 registra -1.37 %, tenemos una correlación directa entre el precio de los hidrocarburos (petróleo WTI) y el producto interno bruto del sector hidrocarburos, observamos el precio del petróleo WTI cae desde la gestión 2014 y también decrece el PIB del sector hidrocarburos registrando 5.73 % respecto al año anterior, hasta el 2019 que el PIB del sector hidrocarburos registra una tasa negativa -10.31%, esto se traduce a una menor recaudación fiscal debido a que los ingresos se redujeron considerablemente, esto creo un desequilibrio macroeconomicos en las cuentas fiscales (déficit fiscal) y déficit en balanza comercial.

GRÁFICO 4: PRODUCTO INTERNO BRUTO DEL SECTOR HIDROCARBUROS – TASA DE CRECIMIENTO (EXPRESADO EN MILES DE BOLIVIANOS Y %)

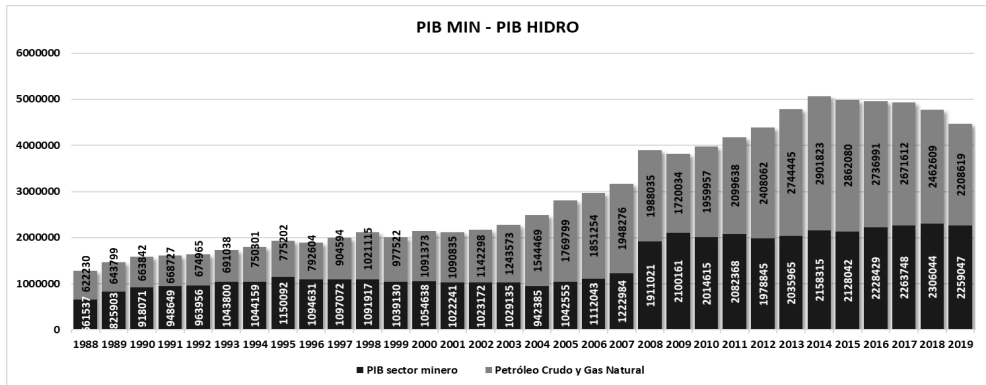


FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (INE)



Comparando las tasas de variación del Sector Minero vs Sector Hidrocarburos, La minería es como uno de los sectores que tiene un aporte significativo en el PIB total,

GRÁFICO 5: PIB DEL DEL SECTOR MINERO VS HIDROCARBUROS
(EXPRESADO EN BOLIVIANOS)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (INE)

El movimiento generado por las exportaciones de minerales en el último tiempo, muestra que este sector productivo está en condiciones de elevar mucho más su rendimiento estos a nuevas políticas que se dieron y a los niveles altos de los precios internacionales de los minerales.

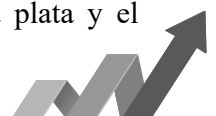
Cabe destacar que las exportaciones de minerales en su mayoría son concentrados y solo una parte en metálicos con valor agregado (lingotes), fueron superiores a las de las exportaciones de los hidrocarburos (gas), naturalmente esto se debe al registro de la estabilidad de los precios de los minerales.

Falta mucho para llegar o tener un rendimiento alto, la falta de apoyo con proyectos de inversión por parte del estado, la industrialización para poder exportar los minerales con valor agregado.

Los precios internacionales son muy importantes ya que sin estos el valor a las exportaciones serian inferiores, los precios de los minerales juegan un papel trascendental en el ingreso por parte de las exportaciones de los minerales.

Lo interesante es en 2011 la cifra total de valor de las exportaciones fueron de 1.071.544.266 \$us y en 2017 fue de 3.898.822.030 \$us cerca de tres veces más en esta última década o los últimos 10 años.

La mejora de los precios internacionales repercutió de manera positiva en el valor de las exportaciones de los principales minerales. Los volúmenes de exportación en 2017 fueron significativos donde se mantuvieron los niveles similares al 2016, el valor de a exportaciones de minerales se incrementó. Donde los minerales más exportados son el zinc, la plata y el



plomo.

Uno de los minerales que más aporta al sector de la minería, es el zinc, tal como podemos apreciar en el gráfico el zinc es mayor en volumen de exportación, la cantidad y valor de las exportaciones ascendieron a través de estos años como vemos, en el grafico que a partir del 2006 tanto el valor y la cantidad del zinc creció significativamente. El zinc tuvo su mayor crecimiento de exportación en 2017, logrando cerca de 1.433.873.954 millones de dólares, monto muy superior a la gestión pasada donde solo se exportaron con un valor cerca de 982.713.341 millones de dólares.

Estos últimos 10 años el valor de las exportaciones del zinc, no bajaron menos de los 300 millones de dólares, como se ve entramos en auge de ingresos mayores a los que se percibía en la década de los 90. Desde el 2008 en adelante las exportaciones fueron subiendo, tanto en el 2012 y 2015 tuvieron una baja en el valor de las exportaciones del zinc, en caso de las bajas exportaciones en 2015, fueron a causa de los diferentes paros en las principales empresas mineras de

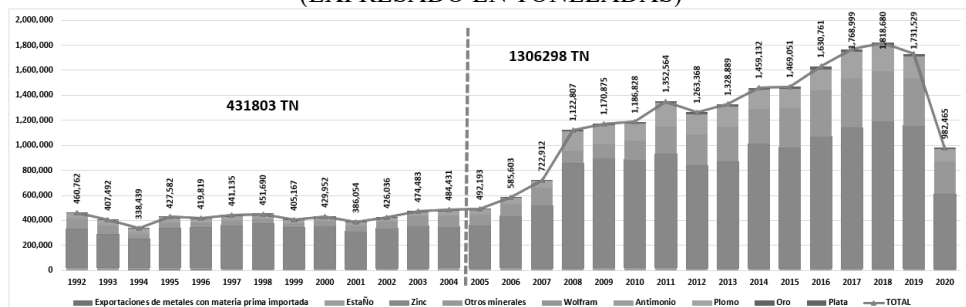
producción, como resultado la baja de las exportaciones y no solo del mineral zinc ya que esto afecta a diferentes minerales.

El 2020 la exportación de minerales cayo registrando una exportación de 982,465 toneladas métricas, con respecto al 2019 que se exporto 1,731,529 toneladas métricas, las exportaciones de minerales desde 1992 hasta 2004 registro 431803 toneladas métricas de mineral exportado en promedio, a partir de 2005 se instaure un nuevo modelo económico llamado Nuevo Modelo Económico, Social, Comunitario y Productivo, busca liberar a Bolivia de la dependencia de la exportación de las materias primas para abandonar el modelo primario exportador y construir una Bolivia industrializada y productiva.

El estado es el encargado de invertir, planificar y generar excedentes, a través de políticas que incentiven la producción y transformación de las materias primas (industrialización), y a su vez tiene que redistribuir el ingreso y transferir estos recursos a todos los sectores de la economía.

1.3. SECTOR MINERO DE BOLIVIA

**GRÁFICO 6: EXPORTACIONES POR TIPO DE MINERAL
(EXPRESADO EN TONELADAS)**

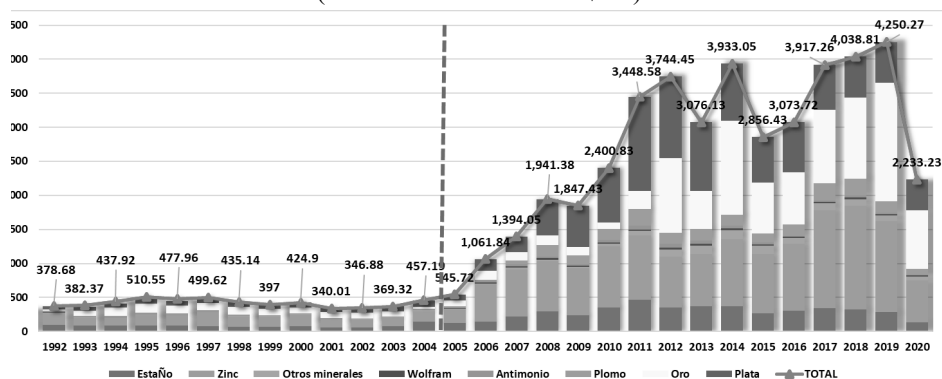


FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (INE)

Otro de los aspectos importantes para el análisis es el valor expresado en MM dólares de las exportaciones por tipo de mineral, en el grafico anterior el zinc aparece como uno de los principales minerales que se exportan, pero esta expresado en volumen de exportación. El oro, zinc, plata y estaño son los minerales que tienen un valor de exportación significativos, observamos que desde el 2005 el valor de las

exportaciones tuvo un ritmo ascendente hasta el 2019, de 545.72 MM de dólares registrado el 2005 hasta 4,250.27 MM de dólares en 2019, del 1992 al 2004 se exporto 419.81 MM de dólares en promedio, esto debido a la falta de inversión y políticas en el sector minero por parte del estado. Ya el 2020 debido a la desaceleración de la economía por la pandemia del Covid – 19 se registró 2,233.23 MM de dólares,

GRÁFICO 7: EXPORTACIONES POR TIPO DE MINERAL
(EXPRESADO EN MM \$US)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (INE)

La regalía minera es un derecho y una compensación por la explotación y aprovechamiento de los recursos minerales y metales no renovables, que antes del 2005 la regalía minera recaudada a nivel nacional fue de 7044.25 miles de dólares en promedio en el periodo 1990 – 2003, ya partir del 2005 se registra 121925.22 miles de dólares en promedio en el periodo 2005 – 2019, la recaudación fiscal por concepto de regalías mineras se distribuye de la siguiente forma:

- 85 % para el gobierno autónomo departamental productor
- 15% para los gobiernos autónomos

municipales productores

Estos ingresos se destinan básicamente a la inversión publica por parte de las alcaldías y gobernaciones la minería representa alrededor del 11% del PIB, aporta más del 50% de las divisas, contribuye cerca del 20% de la recaudación tributaria y comprende la mayor parte de la inversión extranjera.

La minería aporta recursos para impulsar el crecimiento económico y el desarrollo económico (Calidad de vida) de las comunidades ubicadas en las zonas de yacimientos mineros. En 2007 se repuso la regalía lo cual beneficia tanto a los municipios



ECONOMÍA CON ALTURA

y departamentos productivo. 9 departamentos y 159 municipios (el 47%) reciben re-galías mineras para su desarrollo.

Cabe destacar que también que la minería es el mayor generador de empleo en el área productiva cerca de las 821,088 fuentes de empleo directa e indirecta, que representa cerca del 7% de la población del país.

La renta minera está compuesta por los impuestos, patentes y regalías que se pagan por la explotación en el país tanto en el sector estatal como privado y las cooperativas.

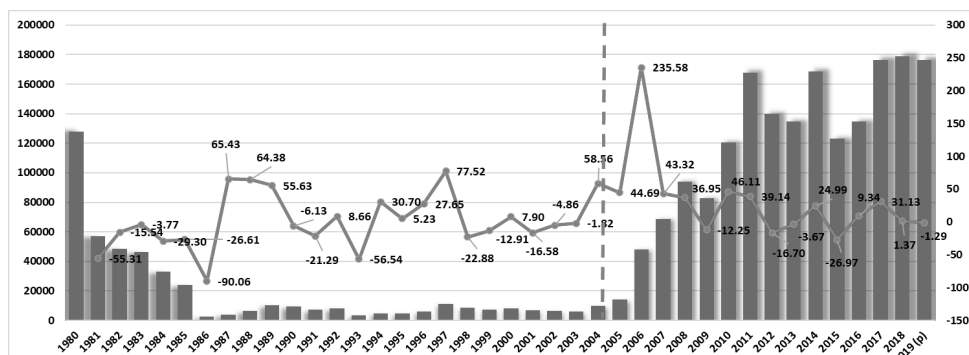
Cabe mencionar que hasta 1990 solo se pagaba las regalías, ya desde 1991 se empezaron a pagar impuestos y patentes mineras, aunque no con mucha relevancia esto empezó a mejora a partir del 2005, porque ya los precios de los minerales estaban en constante alza, llegando hasta sus máximos precios como también las regalías y los impuestos cada año que pasaba iban en constante crecimiento hasta el 2009 y 2010 donde se tuvo una pequeña caída en estos últimos

10 años, en 2010 fue el más bajo en la renta llegando a percibir más de 132 millones de dólares. También podemos mencionar que a partir del 2006 los ingresos por renta, es más por los impuestos que pagan las empresas que por las regalías.

La renta minera alcanzó su pico más alto en 2011 cerca del 431 millón de dólares y en el 2016 fue el más bajo en esto último 10 años que llegó a un total de 208 millones de dólares. Esto debido a la caída de los precios de los minerales.

Esto se debe a que los precios de los minerales llegaron a sus máximos también que el estado reemplazo las regalías por los impuestos, ya en 2007 se repuso la regalía minera que beneficia al municipio y departamento productor esto con la nacionalización de los hidrocarburos, además se creó la alícuota adicional al impuesto a las utilidades de las empresas. Pese al descenso de las cotizaciones internacionales de los minerales en los últimos años ya en 2016 hubo una recuperación importante con respecto al 2015 que fue la más baja.

GRÁFICO 8: RECAUDACIÓN DE LA REGALÍA MINERA A NIVEL NACIONAL (EXPRESADO EN Miles \$US)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS DE UDAPE

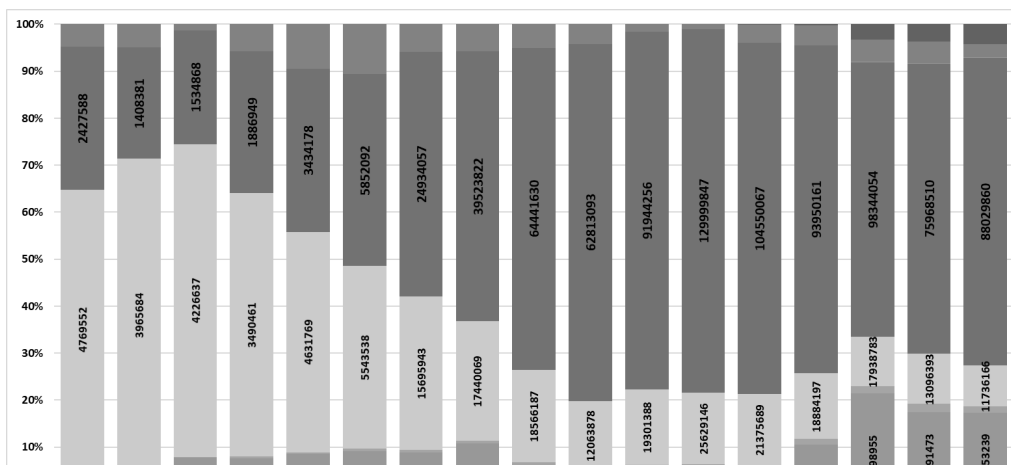
Por concepto de regalías, dentro o los más beneficiados por este rubro son Potosí, La Paz y Oruro recibieron más recursos por regalías mineras. Las regalías mineras es una compensación económica que los productores mineros tienen que pagar al estado, por el derecho que se les otorga para explotar los recursos minerales y metales no renovables.

Cabe decir que, a principios del primer trimestre del año 2017, las regalías mineras aumentó en un 46% con respecto al pasado año 2016, el factor que contribuyó fue la mejora de los precios internacionales de los

minerales.

Las regalías mineras se incrementaron sustancialmente según los datos obtenidos a partir del 2006 las regalías mineras crecieron, pero en 2011 a 2015 tuvo un crecimiento sostenido siendo que en el 2011 el ingreso total fue de 167.962.393 \$us, dando en 2012 fue 139.909.446 \$us y en 2013 134.781.537 \$us, pero en 2016 se recaudó un total de 134.522.648 \$us con respecto podemos ver que los ingresos totales en estos años, se mantuvo en promedios normales, pese a que en 2011 se llegó a un ingreso récord por regalías.

GRÁFICO 9: RECAUDACIÓN DE LA REGALÍA MINERA POR DEPARTAMENTO
(EXPRESADO EN Miles \$US)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (INE)

La recaudación de la regalía minera por tipo de mineral son datos muy interesantes para el analizar el comportamiento de dicha variable, observamos que en las gestiones 2000 al 2009, a proximadamente el 90 % del total de la regalía minera se obtenía de los minerales Zinc, estaño y oro. El zinc y el estaño recaudaban

la mayor cantidad de recursos fiscales, el comportamiento de la recaudación cambia a partir del 2010 el oro ya empieza a recaudar regalía minera 110,445 dólares, hasta recaudar el 2019 cerca de 24,208,553 de dólares, eso debido a la elevada cotización de ese commodities, ya el zinc y el



estaño solo representa el 30% de la recaudación por tipo de mineral.

1.4. CONCLUSIONES

La recaudación de regalías mineras es un aporte significativo para las entidades territoriales autónomas (ETAS), para su presupuesto fiscal anual, ya que el 85 % de la recaudación de las regalías mineras ingresan a los gobiernos autónomos departamentales (GOBERNACIONES) y el 15 % de la recaudación por regalías mineras ingresa a los gobiernos autónomos municipales productores (ALCADIAS) y las políticas mineras deberían seguir el lineamiento de incrementar la inversión pública productiva en el sector minero, en políticas estratégicas para la fiscalización y control del pago de la renta minera.

Unos de los sectores estratégicos para la reactivación económica nacional y departamental es la minería los precios internacionales juegan un papel muy importante para la recaudación fiscal, en pandemia los precios internacionales de muchos minerales cayeron excepto los precios del mineral oro, que es uno de los minerales de mayor extracción en diferentes departamentos como en La Paz, Beni y Santa Cruz.

BIBLIOGRAFIA

- Dornbusch Rudiger, Fischer Stanley, Macroeconomía, McGraw Hill Interamericana de México, 1989.
- Sachs Jeffrey, Larraín Felipe., Macroeconomía en la

Economía Global, Prentice Hall Hispanoamericana S.A., México, 1993.

- Krugman Paul, Economía Internacional, Teoría y Política, McGraw Hill Interamericana de España S.A.U., Madrid, 1997.
- Castro, Rodrigo “El Sistema De Inversión Pública de Bolivia”; CEPAL, serie de conferencias y seminarios.
- Prescott Edward, “Business Cycle Research: Method and Problem” Federal Research Bank of Minneapolis.
- Álvarez Nelson, “Informe sobre Indicadores Cíclicos de la Economía Española” UNED 2003.
- Argandoña, Gámez y Mochón (1997): Macroeconomía Avanzada, Tomo I, McGraw-Hill.
- Argandoña, Gámez y Mochón (1997): Macroeconomía Avanzada, Tomo II, McGraw-Hill.
- Viceministerio de Inversión Pública y Financiamiento Externo – VIPFE, Diez años de Inversión Pública, Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional ACDI.



EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN COMO COMPONENTE DE LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA EN PERIODOS ADVERSOS

THE CONSTRUCTION SECTOR AS A COMPONENT OF ECONOMIC RECOVERY IN ADVERSE PERIODS



Claudio Juan Ticona Blanco
Álvaro Segaline Santander

RESUMEN

El rubro de la construcción es uno de los sectores que generan empleo directo e indirecto en la economía debido a que se relaciona con otros rubros como el extractivo como la explotación de canteras para la obtención de agregados; el manufacturero donde resalta la producción de cemento y ladrillos; el comercio para la provisión de accesorios y revestimientos; y los servicios técnicos especializados como instalaciones de gas, talleres de cerrajerías y carpintería. Varias actividades relacionadas con la construcción se desarrollan en el ámbito informal y por tanto no se reflejan en los registros e indicadores económicos.

Para el análisis del comportamiento del tema de estudio se ha recurrido a la información histórica de instituciones de la administración pública haciendo énfasis en la gestión 2020 debido a que en esta se estableció una cuarentena que contrajo la economía, afectando en mayor medida a aquellas actividades que requieren una participación presencial.

ABSTRACT

The construction sector is one of the sectors that generates direct and indirect employment in the economy because it is related to other sectors such as extraction, such as the exploitation of quarries to obtain aggregates; the manufacturer where the production of cement and bricks stands out; trade for the provision of accessories and coatings; and specialized technical services such as gas installations, locksmith workshops and carpentry. Several activities related to construction are carried out in the informal sphere and therefore are not reflected in the records and economic indicators.

For the analysis of the behavior of the subject of study, historical information from public administration institutions has been used, emphasizing the 2020 management due to the fact that a quarantine was established that contracted the economy, affecting to a greater extent those activities that require face-to-face participation.



INTRODUCCION

En el presente artículo se realiza un análisis del sector de la construcción y su impacto en la economía, haciendo énfasis en el periodo de cuarentena suscitado en la gestión 2020 así también se analizaron variables relacionadas con el rubro de la construcción como la importación de materiales y suministros para la construcción, la producción de cemento y los permisos de construcción y la generación de empleo directo.

Asimismo se analiza el impacto de la reducción de los proyectos de inversión pública y su efecto en el Producto Interno Bruto (PIB) y en la captación de recursos para el estado a través de la recaudación impositiva.

Para el análisis se ha recurrido a la información de las Bases de Datos de la Encuesta Continua de Empleo (ECE) del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), datos históricos del Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) y La Unidad de Análisis y Políticas Sociales y Económicas (UDAPE)

METODOLOGIA

La metodología de investigación para el presente artículo ha optado por un enfoque mixto, en ese entendido se ha realizado una revisión bibliográfica y se ha recolectado microdatos (bases de datos) de las áreas relacionadas con el objeto de estudio, estableciendo el grado de variación temporal para asimilar e interpretar los fenómenos económicos suscitados.

Se ha tratado de buscar información

histórica de por lo menos 10 años para establecer las tendencias y comportamiento de las variables para establecer las condiciones normales y contrastarlos con los datos obtenidos en el periodo de cuarentena que afecto la economía del país misma que fue implantado para contrarrestar la propagación del COVID-19.

RESULTADOS

En los últimos años, específicamente a finales del 2019 y principios del 2020 se ha ido propagando a través del mundo entero un virus denominado SARS-COV-2, catalogado por la Organización Mundial de Salud (OMS) como pandemia en marzo del 2020. Este fenómeno que tiene su origen en el área de salud, ha afectado de manera directa el desarrollo de la economía mundial, por el cambio de paradigma en el desarrollo de actividades laborales, comerciales y académicas.

En el caso boliviano el confinamiento o cuarentena para reducir la velocidad de propagación del COVID-19 estuvo normado a través de los Decretos Supremos N° 4199, de 21 de marzo de 2020 y Decreto Supremo N° 4245 de 28 de mayo de 2020, lo que se tradujo en la reducción de la circulación de personas (especialmente en áreas urbanas) el cierre de fronteras y suspensión de vuelos internacionales.

Muchas de las actividades económicas se han adaptado a un entorno virtual, especialmente aquellas que se desarrollan en oficina, como el sector



de la banca, los servicios y la educación debida principalmente a que para su desarrollo se optó por entornos virtuales en lugar de la presencia física gracias a las tecnologías de comunicación que se disponen en este tiempo como el internet. Sin embargo, en el sector de la construcción y otros sectores como la minería o la petrolífera, la modalidad de trabajo virtual se restringe solo en las áreas administrativas y no así a áreas operativas.

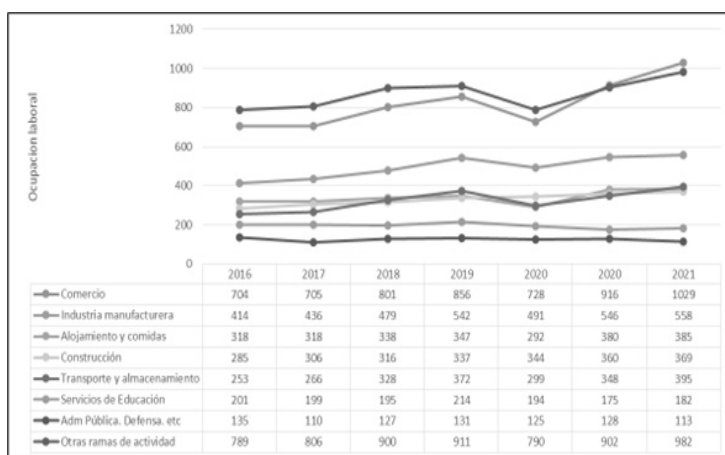
La economía a nivel mundial ha sido caracterizada por una notable contracción durante el periodo 2020-2022 en casi todos los sectores, exceptuando aquellas relacionadas con las telecomunicaciones, debida principalmente por las medidas de confinamiento que han adoptado muchas economías. El confinamiento en la mayoría de los casos, ha sido subvencionado en parte por los estados haciendo uso de sus reservas monetarias, sin embargo, economías como la boliviana no han podido

destinar la misma cantidad de recursos que los países industrializados, es por ello que los agentes económicos se han visto obligados a cumplir de manera parcial con las disposiciones de cuarentena dictadas por las autoridades.

La construcción y actividades relacionadas a esta (como la producción de ladrillos y cemento entre otros) durante el periodo de cuarentena ha sido uno de los pocos sectores que no se han paralizado sus actividades, de hecho han gozado de una flexibilización a partir del D.S. N° 4245 para que se garantice su desarrollo, debido a que su desarrollo no necesariamente implicaba la aglomeración de personas en espacios cerrados.

La construcción por sus características es uno de los sectores que genera un mayor movimiento en la economía, creando empleos directos como así también indirectos.

Grafico N° 1 – Evolución del empleo 2do trimestre por Actividad Económica 2016-2021
(En miles de personas)



Fuente: Elaboración Propia en Base a Los Metadatos y Microdatos de la ECE del INE



ECONOMÍA CON ALTURA

Las actividades indirectas más relevantes la conforman la extracción de agregados, las que se encuentran en el sector de manufactura y el comercio de accesorios/materiales de construcción.

Como se puede advertir en el Gráfico N°1, el comportamiento del empleo en el rubro de la construcción en el periodo de confinamiento por el COVID-19 no ha sufrido la recesión que afectó al resto de los otros sectores

de la economía.

La normativa relacionada a la cuarentena rígida hacia énfasis en la reducción de la circulación de las personas para evitar la propagación del virus, sin embargo, en el caso del sector de la construcción se pernoctaba en las inmediaciones/instalaciones de las construcciones para no quebrantar la norma y dependían de la disponibilidad en almacenes de los insumos para la continuidad de sus actividades.

Gráfico N° 2 – Evolución de Permisos de Construcción por meses periodo 2008-2022
(Expresado en número de permisos)



Fuente: Elaboración Propia en Base a información del INE

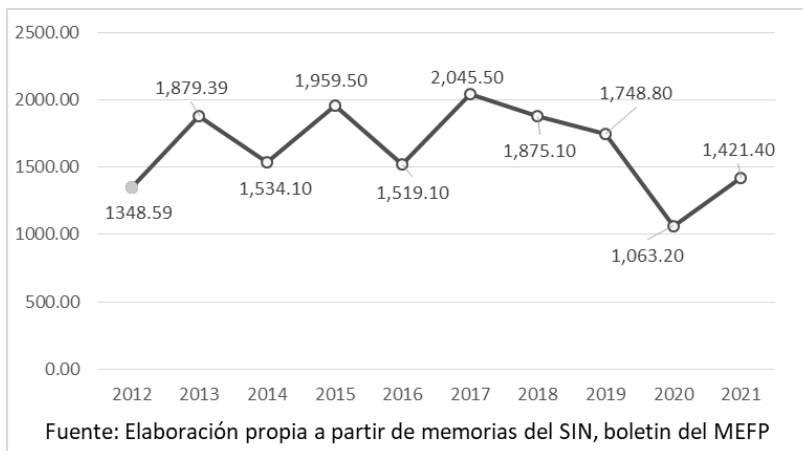
Los permisos de construcción son otorgados por los Gobiernos Autónomos Municipales (GAMs) los que ante la pandemia, al igual que otras instituciones han ampliado los servicios de atención al cliente a través de las plataformas virtuales y sistemas de información para dar curso a los trámites que previamente se realizaba de manera presencial.

entre bandas que oscilan entre 218 y 827 permisos al mes, con algunos picos, el más notorio es el que se presentó en el periodo Abril-Julio de la gestión 2020 como consecuencia del confinamiento, sin embargo el sector de la construcción, específicamente en lo referente al empleo, no ha tenido una caída como tal debido a que se estaban ejecutando proyectos de continuidad.

El comportamiento de los permisos de construcción tiene un comportamiento



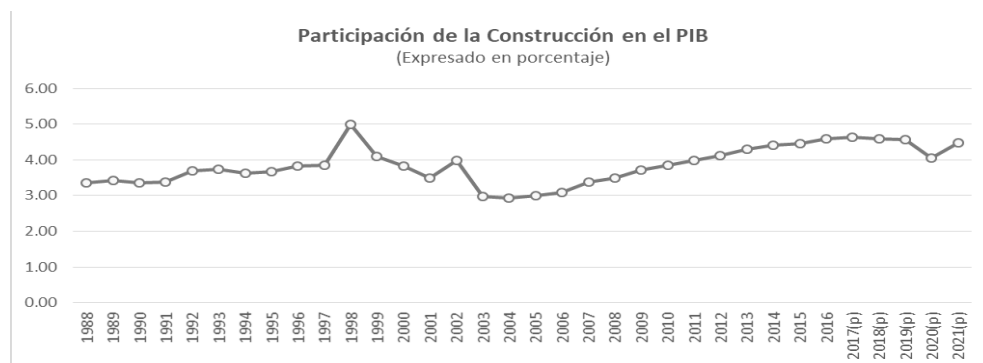
Grafico N° 3 – Recaudación Tributaria Sector Construcción y Obras Públicas



En cuanto a la recaudación tributaria por concepto de impuestos, durante la gestión 2020 se ha visto mermada debido a la contracción económica que derivaba de las cuarentenas rígida y flexible, llegando a 1,063.2 millones de bolivianos que representa una caída

del 40 por ciento respecto de la gestión 2019, sin embargo su recuperación se habría dado en la gestión 2021 llegándose a recaudar 1,421.4 millones de bolivianos con que representa una 33.69 por ciento respecto de la gestión 2020.

Grafico N° 4 – Participación de la Construcción en el Producto Interno Bruto (Expresado en porcentaje)



Fuente: Elaboración Propia en Base a información del INE

La participación del sector de la construcción en el Producto Interno Bruto (PIB) en el periodo comprendido entre el 1988 al 2021 ha estado

fluctuando entre el 2.92 % y el 4.99%, alcanzando el máximo en la gestión 1998 y el mínimo en la gestión 2004.

Cuadro N° 1 –Producto Interno Bruto - Construcción y Obras Públicas (Expresado en porcentaje)

DETALLE	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017(p)
Producto Interno Bruto	30,681,446	32,028,441	34,050,036	35,750,495	37,344,459	38,941,201	40,566,669
Construcción y Obras Públicas	1,222,726	1,320,822	1,461,405	1,575,520	1,660,041	1,790,125	1,879,426

Fuente: Elaboración Propia en Base a información del INE

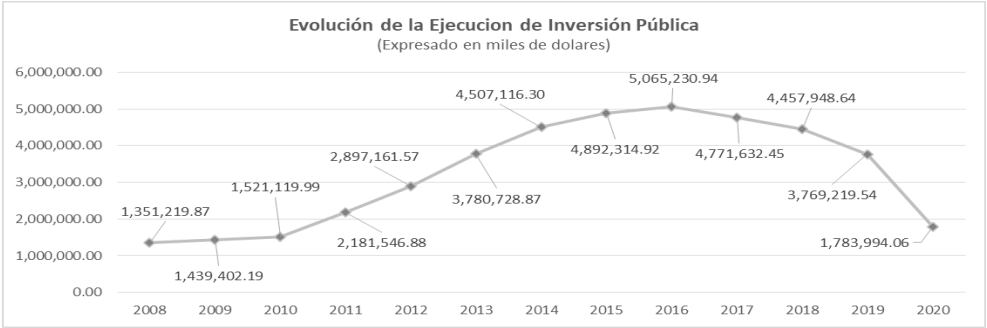


ECONOMÍA CON ALTURA

El sector de la construcción en el periodo 2020 tal como se muestra en la Cuadro N° 1 ha presentado una disminución en su producción del 19.3% respecto de la gestión 2019,

esta reducción se debe principalmente debido a que los proyectos de inversión pública fueron suspendidos de manera temporal debido a la coyuntura del país.

Gráfico N° 5 – Evolución de la Ejecución de Inversión Pública



Fuente: Unidad de Análisis y Políticas Sociales y Económicas (UDAPE)

A partir de la gestión 2016 la inversión pública presentaba una tendencia decreciente, registrándose una disminución de 5.8% en la gestión 2017, 6.57% en la gestión 2018, 15.45% en la gestión 2019, en

todos los casos respecto de la gestión anterior, sin embargo en la gestión 2020 la reducción de la inversión pública fue del 52.67% respecto de la gestión 2019.

Gráfico N° 6 – Importación de Materiales de Construcción
(Valor CIF Frontera en Millones de dólares)



Fuente: Unidad de Análisis y Políticas Sociales y Económicas (UDAPE)

Otro elemento que está ligado a la construcción es la importación de materiales y suministros que comprende una gama de artículos como ser hierro y acero galvanizado

en diferentes presentaciones como perfiles o barras, etc.; placas de granito, mármol y cerámicas; tuberías metálicas y no metálicas; artículos de decoración de interiores y exteriores;



accesorios complementarios como chapas, bisagras y otros; artículos correspondiente a áreas húmedas.

Como se puede notar, muchos de los artículos importados sufren un proceso de transformación en talleres como ser cerrajerías para la fabricación de puertas/portones, marcos de ventanas, etc.; servicios de instalación de servicios especiales como ser gas domiciliario, oxígeno por tuberías para centros de salud, servicios de decoración de interiores, etc.

La participación de importación de materiales destinados a la construcción respecto de la importación total refleja

una fluctuación entre el 4.53% y 6.46% durante el periodo comprendido 2003 y 2022. La importación de materiales destinados a la construcción en la gestión 2020 se ha situado en un 5.06%, respecto de la importación total, no obstante tal como se muestra en el Gráfico N° 6 se establece que ha importación en abril del 2020 registro la cifra más baja con 7.8 millones de dólares.

Asimismo la construcción está relacionada con el sector extractivo ya que para la fase de obra gruesa y en poca medida para la fase de obra fina es necesario contar con agregados como la piedra y arena.

Cuadro N° 2 – Producción de Cemento
(Expresado en toneladas métricas)

587,057	649,644	717,607	776,302	892,431	900,957	1,047,951	1,166,511	1,201,274	1,071,941	982,543
2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1,010,446	1,138,146	1,276,412	1,439,951	1,636,079	1,738,649	1,985,411	2,291,605	2,414,382	2,657,650	2,714,089
2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 ^(p)	2022 ^(p)	
3,061,147	3,336,940	3,468,209	3,601,337	3,610,989	3,757,392	3,900,345	3,206,834	3,600,585	886,288	

Fuente: Elaboración Propia en Base a información del INE

En lo que se refiere a la producción de cemento, a partir de la gestión 2001 hasta la gestión 2019 ha tenido un crecimiento sostenido en promedio de 7.21% anual, sin embargo en el 2020 se ha registrado una caída por del 17.78% respecto de la gestión 2019.

DISCUSION

Al revisar los datos recopilados correspondiente al periodo 2020, todas las variables de estudio otorgación de permisos de construcción, recaudación impositiva, inversión pública, el PIB y las importaciones destinadas al

rubro de la construcción ha tenido una caída en el segundo trimestre, sin embargo, al analizar la evolución del empleo por rubros se encontró que los agentes económicos que se dedican a la construcción no fueron afectados como el resto, de manera subjetiva se puede argumentar que esta situación se da porque un gran porcentaje de los que se dedican a esta actividad son trabajadores por cuenta propia, informales y que desarrollaron sus actividades laborales y de pernocte en inmediaciones de la construcción. La cualidad de informalidad en



los trabajadores de la construcción sugiere que no están obligados a reportar sus ingresos a las AFPs o al SIN u otra instancia por tanto no se reflejaron en los reportes oficiales, tal como lo sostiene la Comisión de Estadística de las Naciones Unidas el termino economía informal es “El conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por sistemas formales o no lo están en absoluto” (Espejo, Andres, 2022, pág. 13).

CONCLUSION

Ante un escenario como el que se vivió en el periodo 2020, el sector de la construcción por su cualidad de generación de empleo indirecto en sectores como el comercio, la manufactura, servicios técnicos ligados a la construcción y la explotación de canteras se convierte en un sector que dinamiza el movimiento económico en condiciones adversas.

La magnitud de afectación en las variables estudiadas en el periodo 2020 no ha sido homogénea, siendo que las variables ligadas a la administración pública fueron las más afectadas, 40% en recaudación de impuestos y 52.67% en inversión pública, 35.57% en permisos de construcción, importación de mercancías destinadas a la construcción fue de 32.55%, mientras que en producción de cemento fue de 17.78% y el empleo en el sector de construcción no se registró variación negativa.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

- SIN, (2012-2021), Memoria Institucional, https://www.impuestos.gob.bo/pag/Memorias_Institucionales
- INE, 2022, Microdata rubro Construcción,
- <https://www.ine.gob.bo/index.php/estadisticas-economicas/construccion/permisos-de-construccion-cuadros-estadisticos/>
- UDAPE, 2020, Dossier de Estadísticas Sociales y Económicas Vol. 30,
- https://www.udape.gob.bo/portales_html/dossierweb2020/htms/dossier30.html
- MPD, 2022, Audiencia de Rendición Publica de gestión 2021,
- http://www.planificacion.gob.bo/uploads/INFORME_DE_RENDICI%C3%93N_PUBLICA_DE_CUENTAS_FINAL_2021.pdf
- Espejo, Andres, 2022, Informalidad laboral en América Latina, <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47726-informalidad-laboral-america-latina-propuesta-metodologica-su-identificacion>



EL EFECTO DEL DOBLE AGUINALDO EN LAS PYMES Y MYPES DE LA CIUDAD DE LA PAZ

THE EFFECT OF THE DOUBLE CHRISTMAS BONUS ON SMES AND MYPES IN THE CITY OF LA PAZ

Leonardo Laurani Callisaya
Melvi A. Tarqui Valeriano

RESUMEN

Este trabajo busca identificar los efectos del doble aguinaldo en las PyMes y MyPes en la ciudad de La Paz, basándonos en el “Efecto Farol”, que explica el hecho de que los trabajadores formales tengan mayores ingresos y asuman mayor poder adquisitivo, hace que tengan la posibilidad de beneficiar al sector informal a través del gasto permitiendo mayores ventas en ese sector. Realizamos una evaluación técnica y objetiva de un tema sensible, de los efectos que puede tener las políticas laborales recientes, creadas con el propósito de reducir las desigualdades del mercado laboral en el país y vimos que, pese al rechazo de los empleadores, estas políticas, podrían generar un mayor movimiento en la economía y favorecer también al amplio sector informal. Finalmente se pudo concluir que el pago del doble aguinaldo genera efectos tanto negativos y positivos para los empresarios, pero no se puede afirmar que solo genera efectos negativos o positivos, sino quien desea adoptar una de estas dos posiciones será netamente de acuerdo a su propio criterio y análisis respecto de la situación en que este se encuentre en su estado actual.

Palabras clave: Doble aguinaldo, MyPes, PyMes

ABSTRACT

This work seeks to identify the effects of the double bonus in SMEs and MyPes in the city of La Paz, based on the “Farol Effect”, which explains the fact that formal workers have higher incomes and assume greater purchasing power, makes them have the possibility of benefiting the informal sector through spending allowing higher sales in that sector. We carried out a technical and objective evaluation of a sensitive issue, of the effects that recent labor policies, created with the purpose of reducing inequalities in the labor market in the country, can have and we saw that, despite the rejection of employers, these policies, they could generate a greater movement in the economy and also favor the large informal sector. Finally, it was possible to conclude that the payment of the double bonus generates both negative and positive effects for entrepreneurs, but it cannot be affirmed that it only generates negative or positive effects, but whoever wishes to adopt one of these two positions will be clearly according to their own criteria. and analysis regarding the situation in which it is in its current state.

Keywords: Double bonus, MyPes, SMEs



INTRODUCTION

Antes de desarrollar la presente investigación se determina que *“el pago del segundo aguinaldo es aquel pago que se realiza a trabajadores formales que reciben un sueldo fijo”*. Por tanto, la promulgación del D.S. 1802, que dispone el pago del doble aguinaldo “Esfuerzo por Bolivia” promulgado el 20 de noviembre de 2013, el mismo que establece el pago de este beneficio a los trabajadores del sector público y privado, debido a que Bolivia experimentó un crecimiento superior al 4,5%; por tanto, el gobierno conminó al sector privado a obedecer la norma; sin embargo esta medida incrementa los costos de los empresarios, por lo que muchas empresas sacrificaron temporalmente sus utilidades e inversiones, afectando la capacidad para realizar nuevas inversiones, desfavoreciendo el desarrollo tecnológico y la generación de empleos.

La norma establece que para que se haga efectivo el pago del doble aguinaldo debe haber un crecimiento del PIB por encima del 4,5%. Los efectos que causa el pago del doble aguinaldo, es que algunas empresas migren a la informalidad dado que las empresas formales se ven penalizadas en comparación a las informales. Esta medida afecta ya que habrá un efecto mayor que cuando solo se pagaba un aguinaldo, lo que ocasionará que automáticamente suban los precios, pero ahora más rápido y por más tiempo. Se evidencia que afecta directamente a las funciones

de producción de las pequeñas y medianas empresas (PyMes) pues incrementa sus gastos y reduce sus utilidades. Por el contrario, el sector que se ve directamente beneficiado es el sector formal, fundamentalmente el “empleado”, “obrero” y “patrón”, empleador, socio con remuneración”. Pero como bien se sabe solo componen aproximadamente el 41% según una encuesta continua de empleo (ECE) donde explicaron que “El 41% (de la población trabajadora del país) es asalariada, tenemos un 48,9% que es no asalariada y tenemos un 10% que es no remunerada”. Las MyPes son en su mayoría informales, compuesta por “cuentapropistas” y “patrón, empleador o socio sin remuneración”. Directamente no captan el doble aguinaldo, pero si están bajo la norma del salario mínimo nacional. Para pagar un segundo aguinaldo a los trabajadores sin sentir un impacto en las operaciones, una pequeña empresa de cinco trabajadores, o una mediana de 25 trabajadores deberían registrar un crecimiento de al menos 7% y 8% en ventas explicó el analista económico Freddy Terrazas. El comportamiento de la inflación durante el periodo del Doble Aguinaldo en las gestiones de 2013 y 2015 fue de 1,16% no fue sustancialmente superior a la histórica (2000 – 2012) de 1,14%. (Informe doble aguinaldo e inflación, 2013). A partir de los datos presentados por el Ministerio de Economía y Finanzas sobre el proyecto de Presupuesto General del Estado para año 2019 -que aún debe ser aprobado por la Asamblea



Legislativa Plurinacional- el Gobierno estima que la economía boliviana crecerá de nuevo a una tasa del 4,7% (Carrillo, 2019) manteniéndose, por tanto, el mismo nivel alcanzado en el año 2018 y que confirma el regreso a niveles cercanos al 5%, lo que supone liderar el crecimiento económico de los países de la región. El PIB boliviano alcanzará los 44.921 millones de dólares en 2019. Por lo que a través de la presente investigación se pretende conocer con exactitud los efectos positivos y negativos generados por el pago del segundo aguinaldo en las PyMes y a su vez constatar si esta medida realmente incide en el incremento del ingreso de manera suficiente del sector informal constituido por las MyPes.

1. MATERIAL Y MÉTODOS

La presente investigación, se plantea una metodología basada en los métodos de investigación que son: la observación, exploratorio, descriptivo correlacional y explicativos. La presente investigación está basada en principio en el tipo de investigación exploratoria, cuya definición se observa a continuación: De acuerdo a (Danhke 1989) citado por Hernández, et al; 2003:79. Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes, o bien, si deseamos indagar

Por otra parte, la presente investigación también es de tipo explicativa. El objetivo de este tipo de investigación se utiliza con el fin de intentar

determinar las causas y consecuencias de un fenómeno concreto. El objetivo es crear modelos explicativos en el que puedan observarse secuencias de causa – efecto, por lo general en este tipo de estudios existen muchas variables. El diseño de investigación constituye el plan general del investigador para obtener respuestas a sus interrogantes o comprobar la hipótesis de investigación. Por otra parte, desde el punto de vista de su estructuración la presente investigación se encuadra en un diseño cuantitativo, es una forma de aproximación sistemática al estudio de la realidad. La finalidad del diseño de la investigación desde el punto de vista teórico, es para dar respuesta a la pregunta de investigación y desde el punto de vista práctico permite controlar las variables de estudio. Para el desarrollo de la investigación se procede a diseñar un análisis cuantitativo, para lo cual, se procede a determinar una muestra aleatoria que sea representativa para la investigación. Para determinar la muestra de la población de las pequeñas y medianas empresas (PyMes), se empleará el muestreo probabilístico, que es un método de muestreo (muestreo se refiere al estudio o el análisis de grupos pequeños de una población) que utiliza formas de métodos de selección aleatoria. En primera instancia, se segmentará por rubros a las Pequeñas y Medianas Empresas PyMes y Micro y Pequeñas Empresas MyPes, y luego se procederá con las entrevistas a los representantes y miembros de cada da rubro y también realizar la observación correspondiente a cada



empresa visitada. Para el desarrollo de la investigación se distinguieron dos poblaciones claramente definidas, una es la población de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMes) y la otra población es la constituida por las Micro y Pequeñas Empresas (MyPes) que realizan actividades en la ciudad de La Paz. El tamaño de la población “N” para el caso de las PyMes es de 13.193 empresas que existen en la ciudad de La Paz, este dato corresponde a datos oficiales hasta abril de 2018 de FUNDEMPRESA, con cruce de información además de otras instituciones como ser la ASFI, Ministerio de Trabajo, Cooperativa y Microempresa. – Viceministerio de Trabajo, Cooperativa y Microempresa, Micro y Pequeña Empresa Urbana y Periurbana de Bolivia. Por lo tanto, la muestra se calcula mediante la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{(Z^2 * p * q) + (N * E^2)}$$

Fuente: Murray y Spiegel. (2002). “Estadística”, Pág. 344. **Dónde:**

n = Tamaño de la muestra

Z = Valor en tabla del nivel de confianza del 92% = 1.7507

p = Probabilidad de Éxito = 0.5

q = Probabilidad de fracaso = 0.5

N = Tamaño de la Población = 13.193

E = Nivel de error = 0.08

Reemplazando de los datos en la fórmula de muestreo probabilístico

se obtiene el número de usuarios a ser encuestados, de la siguiente manera:

$$n = \frac{(1.7507)^2 * 0.5 * 0.5 * 13.193}{[(1.7507)^2 * 0.5 * 0.5] + [13.193 * (0.08)^2]} = \frac{3.0649 * 0.25 * 13.193}{(3.0649 * 0.25) + (13.193 * 0.0064)}$$

$$n = \frac{10.108,80}{85,19} = 118,66$$

$$n = 119$$

Las 119 empresas PyMes a ser encuestadas serán elegidas aleatoriamente.

El tamaño de la población “N” para el caso de las MyPes es de 94.486 empresas en los rubros de industria, comercio y servicios que existen en la ciudad La Paz, este dato corresponde a la gestión 2018 dato oficial de FUNDEMPRESA hasta el mes de abril, el mismo que fue constatado con información del Viceministerio de la Micro y Pequeña Empresa dependiente del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural; Confederación Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y Banco de Desarrollo Productivo.

Por lo tanto, la muestra se calcula mediante la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{(Z^2 * p * q) + (N * E^2)}$$

Fuente: Murray y Spiegel. (2002). “Estadística”, Pág. 34

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

Z = Valor en tabla del nivel de confianza del 92% = 1.7507

p = Probabilidad de Éxito = 0.5



$q = \text{Probabilidad de fracaso} = 0.5$

$N = \text{Tamaño de la Población} = 94486$

$E = \text{Nivel de error} = 0.08$

Reemplazando de los datos en la fórmula de muestreo probabilístico se obtiene el número de usuarios a ser encuestados, de la siguiente manera:

$$n = \frac{(1.7507)^2 \cdot 0.5 \cdot 94486}{[(1.7507)^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5] + [94486 \cdot (0.08)^2]} = \frac{3.0649 \cdot 0.25 \cdot 94486}{(3.0649 \cdot 0.25) + (94486 \cdot 0.0064)}$$

$$n = \frac{72.397.53}{605.47} = 119,70$$

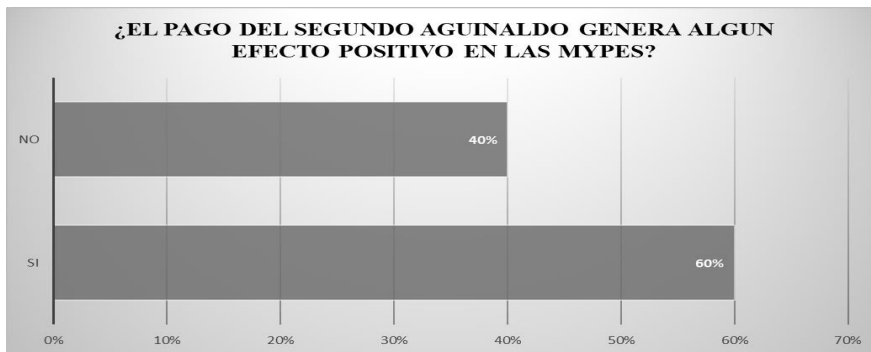
$n = 119$

Resultados

Una vez recolectada la información necesaria para la investigación, se utilizó la herramienta de Excel office, un programa muy útil para analizar la información recopilada.

A continuación, se dan a conocer los resultados de las encuestas realizadas a los propietarios de los PyMes y las MyPes.

Gráfico 1

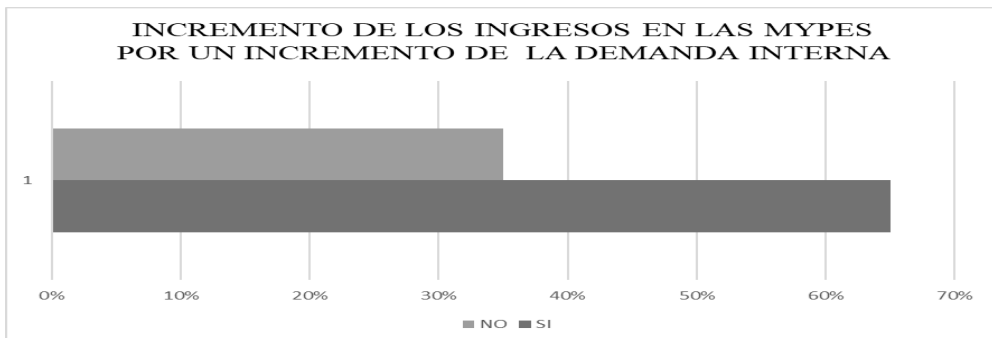


Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los resultados obtenidos en esta pregunta, podemos concluir que un 60% de los encuestados que representan 71 propietarios nos dicen que si, por otra parte, tenemos a los

encuestados que respondieron con un no, estos encuestados representan un 40% y en números representan 47 propietarios.

Gráfico 2:



Fuente: Elaboración propia



La percepción que tienen las personas acerca de si están de acuerdo o apoyan al doble aguinaldo, de los encuestados el 67% que son 80 propietarios de las MyPes afirmaron que están de acuerdo con el pago del segundo aguinaldo ya que expresan que sus ventas aumentan más de lo normal gracias a este beneficio para el sector formal, y el 33% que representan 39 propietarios de las MyPes, no está de acuerdo con el pago del segundo aguinaldo debido a que creen que es una medida que solo favorece a algunos sectores económicos de la sociedad.

Cuadro 1. Percepción del efecto negativo que genera el doble aguinaldo en las PyMes

DETALLE	PORCENTAJE
DESEMPLEO	53%
REDUCCION DE AREAS DE TRABAJO	44%
QUIEBRE O CIERRE DE LA PYME	13%

Fuente: Elaboración propia

Un 53% (63 propietarios) menciona que el efecto negativo más significativo del pago del doble aguinaldo a los trabajadores formales de las PyMes es el desempleo, ya que afirman que gracias a esta medida muchas MyPes prefieren trabajar con personal eventual y de esta manera despiden a sus empleados porque no pueden cumplir esta obligación. Un 44% (52 propietarios) menciona que el efecto negativo más relevante es la reducción de áreas de trabajo, explican que al recortar su personal necesariamente también tienen que reducir sus áreas de trabajo. Por último, tenemos un pequeño porcentaje representado por

un13% (15 propietarios) que afirman que el efecto negativo del pago del doble aguinaldo más importante es el quiebre o cierre de la PyMe debido a que no se consideran solventes y prefieren suspender o terminar sus funciones como PyMe y deciden volverse MyPes con el fin de no pagar el doble aguinaldo a sus trabajadores

Gráfico 3

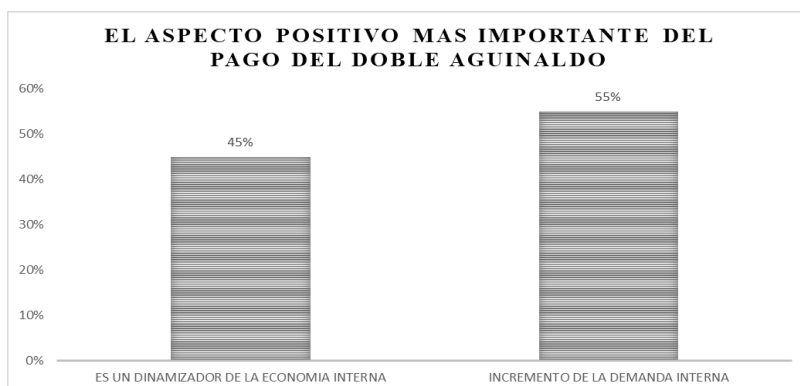


Fuente: Elaboración propia

En este caso un 70% que está representada por 83 propietarios de las micro y pequeñas empresas MyPes nos respondieron que sí, dado esta disposición del gobierno prefieren seguir manteniéndose al nivel de MyPes y también porque algunos dicen que aún no están listos estructuralmente como para volverse PyMes debido al tiempo de incursión en el mercado, nivel de ventas. El otro 30% representado por 35 propietarios encuestados respondieron que sí, está dentro de sus objetivos como MyPe crecer al nivel de una PyMe debido a que están en un momento de crecimiento que su oferta no abastece y que necesitan satisfacer esa demanda, pero la capacidad de producción no les da y es por esta razón que necesariamente tienen que crecer en instalaciones, maquinaria y número de personal.



Grafico 4



Fuente: Elaboración propia

Respecto a esta pregunta obtuvimos las siguientes respuestas de todos los propietarios de las MyPes. Un 45% (53 propietarios) respondieron que el aspecto más positivo del pago del doble aguinaldo es la dinamización de la economía interna, el otro 55% representado por 65 propietarios respondieron que el principal aspecto

positivo del pago del segundo aguinaldo es el incremento de la demanda interna, ya que debido a la gran cantidad de dinero en circulación dentro de la economía interna muchas personas pueden satisfacer sus necesidades de las básicas y esto genera una mayor demanda dentro de la economía nacional.

Cuadro 2. El pago de segundo aguinaldo a los trabajadores formales de las PYMES que efectos negativos ¿primarios producida para estas empresas?

Nº	DETALLE	PORCENTAJE
1	RECORTE DE PERSONAL	13,73
2	DISMINUCION DE LAS UTILIDADES	15,8
3	REDUCCION DE AREAS DE TRABAJO	9,7
4	MAYOR INFORMALIDAD	25,5
5	ENDEUDAMIENTO	12,53
6	PERDIDA DE COMPETITIVIDAD	22,74

Fuente: Elaboración propia

Se resume las opiniones y percepciones respecto a que efectos negativos producirá a las empresas PyMes donde un 25,50% que representa a 30 personas encuestadas de 119 encuestados en total afirman que existe un efecto negativo de mayor informalidad es decir en vez

que menos empresas apuesten por la formalidad deciden formar parte de la informalidad para evitar este tipo de pagos. Un 13,73% de los encuestados nos dicen que se da un fenómeno de recorte de personal después de haberse pagado un segundo aguinaldo a las



empresas PyMe. EL 12,53% de los encuestados es decir 14 personas dicen que después de pagar un segundo aguinaldo en la empresa se produce un fenómeno de endeudamiento que se debe a que necesitan más recursos para pagar el doble aguinaldo. El 15,80% de los encuestados dicen que después de haberse pagado el segundo aguinaldo se da un efecto de disminución de utilidades en las empresas Pyme es decir que como empresa no podrá

encarar su objetivo de crecimiento el 22,74% dicen que se produce pérdida de competitividad es decir que la empresa no puede competir a nivel de precios con la competencia debido a su incremento en sus costos y salarios por la medida del doble aguinaldo el 9,70% de los encuestados dicen que en la empresa sufren de recorte de personal ya sea de uno, dos o hasta más empleados.

Cuadro 3. EL PAGO DEL SEGUNDO AGUINALDO A LOS TRABAJADORES FORMALES
¿DE LAS PYMES QUE EFECTOS POSITIVOS PRODUCIRA PARA ESTOS?

N°	DETALLE	PORCENTAJE
1	MAYOR PODER ADQUISITIVO	38,9
2	INCREMENTO DEL AHORRO	18,59
3	INCREMENTO DE LA DEMANDA	27,65
4	POSIBILIDAD DE PAGAR SUS DEUDAS	14,86

Fuente: Elaboración propia

El 38,90% de los encuestados es decir 46 personas dicen que el doble aguinaldo tiene un efecto positivo en el poder adquisitivo ya que tienen más posibilidades de comprar más bienes y servicios de los cuales antes no podían. El 27,65% de los encuestados dicen que existe un incremento de la demanda de esta manera pude cumplir el efecto farol ya mencionado es decir que dinamiza la economía de forma positiva hacia otros sectores económicos como las

MyPes el 18,59% explica que después del segundo aguinaldo los trabajadores incrementan sus ahorros haciendo que la brecha de desigualdad social sea cada vez menos y el restante 14,86% nos dicen que con el segundo aguinaldo pueden pagar sus deudas ya sea por hipotecas, prestamos , etc.



**Cuadro 4. QUE ASPECTO NEGATIVO CONSIDERA USTED QUE ES EL MAS
¿SIGNIFICATIVO DEL PAGO DEL SEGUNDO AGUINALDO?**

N°	DETALLE	PORCENTAJE
1	INCREMENTO DE PRECIOS	8,45
2	INFLACION	15,87
3	MAYOR DESIGUALDAD SOCIAL	17,60
4	DEFICIT FISCAL	13,87
5	INSEGURIDAD JURIDICA	12,00
6	ENDEUDAMIENTO	23,00
7	INCREMENTO DE IMPORTACIONES	9,21

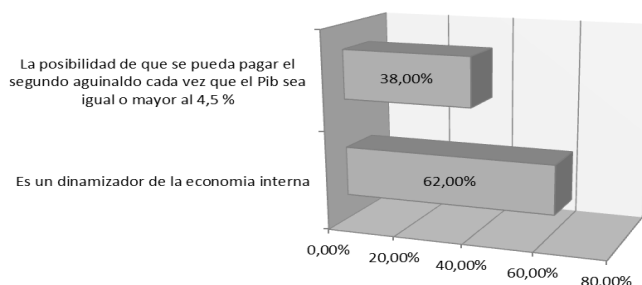
Fuente: Elaboración Propia

En el cuadro 4, el 8,45% señala que el principal efecto es el incremento de precios de la canasta familiar pese a que históricamente la inflación en el mes de diciembre nunca ha superado a meses como junio, julio y agosto de anteriores años según INE. Un 15,87% dice que el principal efecto es la inflación. Mayor desigualdad social un 17,60% es que el pago el segundo aguinaldo solo llega al sector informal pero mientras el sector informal no se beneficia de manera directa del pago por lo cual generaría desigualdad

social. Déficit fiscal un 13,87%. El 12% dice como efecto principal la inseguridad jurídica al no poder contar con las suficientes garantías de cumplimiento Endeudamiento el 23% de los encuestados afirma que es un efecto principal que recae en las empresas PyMes. Un 9,21% de los encuestados afirma que el incremento de las importaciones es un efecto principal debido a la pérdida de competitividad que sufren las PyMes al incrementar sus costos operativos.

Grafico 5

Cual considera usted que es el aspecto positivo mas significativo con el pago del doble aguinaldo?



Fuente: Elaboración Propia

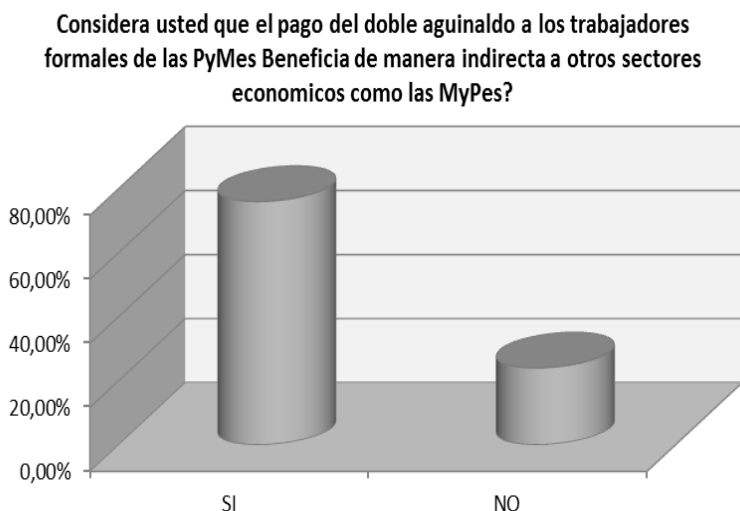


ECONOMÍA CON ALTURA

En el Grafico 6 el 62% de las personas encuestadas expresa que al pagarse un segundo aguinaldo se produce una dinamización de la economía interna es decir que mueve la economía hacia otros sectores económicos y que también las PyMes son beneficiadas

por otros sectores de manera indirecta, el 38% de las personas encuestadas dice que el hecho que se pague el segundo aguinaldo cada vez que el PIB sea igual o mayor les parece beneficioso por motivar la producción nacional.

Grafico 6



Fuente Elaboración Propia

DISCUSIÓN

De acuerdo con los resultados de la encuesta que se socializo con los grupos beta de investigación, y no existiendo una investigación de referencia sobre el Doble Aguinaldo que se implementó en nuestro país, se tiene las siguientes proyecciones: Según las encuestas realizada se verifica que un porcentaje mayor indica que produce un efecto positivo en relaciona a los Mypes, porque indican que esta medida dinamiza la economía interna de nuestro país. Asimismo, se puede evidenciar que el sector de los PyMes, indican que esta medida causa un efecto negativo en los trabajadores

formales, desatándose un incremento en el desempleo, gracias a esta medida los PyMes prefieren contratar personal eventual, y muchas de estas empresas que son PyMES prefieren funcionar como MyPes, a fin de no pagar el doble aguinaldo a sus trabajadores. De las personas encuestadas un porcentaje aproximado de 40%, indican que el doble aguinaldo tiene un efecto positivo en el poder adquisitivo, ya que tienen más posibilidades de comprar más bienes y servicios que anteriormente no podían adquirir, entre otros encuestados indican que puede servir para incrementar sus



ahorros o pueden utilizar este ingreso adicional para pagar sus deudas ya sea por hipotecas, préstamos y otros. Los resultados de la encuesta, sobre el doble aguinaldo aseveran que existe un incremento de la demanda, de esta manera se puede darse el efecto farol, es decir que se dinamiza la economía de forma positiva hacia otros sectores económicos como los MyPes.

En líneas generales el doble aguinaldo genera aspectos negativos y más positivos según la apreciación de los encuestados, por ejemplo, las empresas del sector formal a tenido un efecto negativo en primer instancia, porque se incrementó su costos producción y comercialización, generando una disminución en sus utilidades, pero a la larga resultado beneficioso porque se incremento la demanda de bienes servicios en la economía interna, causando un efecto farol en la economía, esto significa que se dinamiza la economía de forma positiva, irradiando este efecto a otros sectores como los MyPes, en la economía de otras empresas y la economía informal que es un gran porcentaje en nuestra país.

CONCLUSIÓN

El presente trabajo analizo de manera conjunta, la influencia o los efectos del doble aguinaldo sobre el sector de las PyMes y MyPes de la ciudad de La Paz, tomando variables con influencia de carácter demográfico, económico e institucional. Con tal fin recurrimos a un diagnóstico integral, que es la herramienta más adecuada para observar la influencia que existe

entre las variables mencionadas. Se analizó quienes son los beneficiarios directos del segundo aguinaldo en este caso las PyMes y quienes se benefician indirectamente para este caso las MyPes se comprobó que existe un efecto de demanda interna que beneficia al sector MyPes. A pesar de que esta última década se ha incrementado el salario en más del 20%, los ingresos que captan las PyMes no son suficientes para incrementar su grado de bienestar. Los resultados obtenidos para los años de estudio (1989-2013) confirman la evidencia de que el doble aguinaldo afecta solo en un 3% al sector PyMes, cuyo efecto es demasiado pequeño, como para que las PyMes se vean beneficiadas y puedan mantener sus negocios a flote. Las normas laborales del país, plantean varias disparidades, que pueden ser fácilmente esquivadas por empleadores como empleados. Estas disparidades evitan que los trabajadores aspiren a mejores niveles de vida y a que el sector privado, en especial las PyMes, disponga de estrategias para su emprendimiento. Se supone que se tomó en cuenta al sector productivo al momento de implementar la medida, pero la regla de crecimiento del PIB en un 4.5% no es una condición suficiente para asegurar el crecimiento de cada sector de la economía en la misma tasa, por tanto, no refleja la productividad del trabajo. También gracias a esta investigación comprobamos que, si existe el efecto farol, porque si los asalariados tienen más ingresos y mayor poder adquisitivo, hay posibilidad de beneficiar al sector



ECONOMÍA CON ALTURA

informal mediante el gasto, que permite por ejemplo que el comercio y los servicios informales mejoren también sus ganancias con más ventas. Con todo lo expuesto, se puede afirmar que, en Bolivia, el PIB real a doce meses no es un indicador eficiente y preciso para medir el promedio de la productividad de los sectores e implementar políticas económicas salariales que englobe a toda la población ocupada debido a que se estaría generando sectores y ramas ganadoras, y perdedoras. Por tanto, se estaría tratando una política con efectos para toda la economía y que sólo beneficiaría a un pequeño grupo, perjudicando, a su vez, a los trabajadores más vulnerables, que se encuentran en el sector PyMes.

objetivos de desarrollo del milenio en Bolivia. La Paz – Bolivia (PNUD).

BIBLIOGRAFÍA

Carrillo. (2019), Septiembre 2019
Perspectivas para la economía Boliviana en 2019

Danhke, G.L. (1989). Investigación y Comunicación. En C. Fernández - Collado y G.L.

Danhke. La comunicación humana: ciencia social. México. Editorial Mc Graw Hill – México.

Encuesta a las micro y pequeñas empresas 2008, INE 2010

Informe Ministerio de economía y Finanzas públicas. Diciembre 2018
El segundo aguinaldo dinamizará la economía del país pag. 2

UDAPE, SINDM. (2015). Octavo informe del progreso de los



SITUACION DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS EN FIBRA DE CAMELIDO DE BOLIVIA

SITUATION OF CAMELID FIBER MANUFACTURING COMPANIES IN BOLIVIA

Patricia Carolina Gutiérrez Quispe



RESUMEN

La presente investigación quiere hacer conocer mediante un diagnostico situacional de la problemática que atraviesan las empresas manufactureras en fibra de camélido en Bolivia, somos conscientes que esta pandemia afecta a las economías de los países e indirectamente a los diferentes emprendimientos que van surgiendo en las estructuras estatales, estas que a su vez dependen de la comercialización internacional. El rubro textil manufacturero en fibra de camélido depende directamente de su comercialización y por el alto costo que presenta la mejora del producto, el principal mercado para los empresarios es el mercado externo.

Como se encuentran actualmente las empresas es la preocupación que debe ser tomada en cuenta en las nuevas políticas públicas estatales, el cierre de empresas afectará no solo la economía estatal, sino afectará directamente a la economía familiar y más aún a las familias productoras que dependen de su producción en fibra de camélido, principalmente del altiplano boliviano.

PALABRAS CLAVES

Empresa manufacturera, economía familiar, políticas públicas

ABSTRACT

The present investigation wants to make known through a situational diagnosis of the problems that manufacturing companies in camelid fiber in Bolivia are going through, we are aware that this pandemic affects the economies of the countries and indirectly to the different enterprises that are emerging in state structures, these which in turn depend on international marketing. The camelid fiber manufacturing textile sector depends directly on its commercialization and due to the high cost of improving the product, the main market for entrepreneurs is the foreign market.

The work is of a descriptive analytical type, developing the identification of the different formal companies in camelid fiber that operate in the country, to determine the situation in which they currently find themselves.



Currently, private companies are not in an economically stable situation, since commercial activities were mainly suspended in 2020, so the new state public policies must pay primary attention to this current situation. The closure of companies will affect not only the business and state economy, but also directly the family economy and even more so the producing families that depend on this activity, such as the commercialization of camelid fiber production, mainly in the Bolivian highlands.

KEYWORDS

Manufacturing company, family economy, public policies

INTRODUCCIÓN

Es una realidad que el covid-19 ha generado problemas estructurales al proceso económico de los países, Bolivia no fue la excepción. Las diferentes actividades económicas empresariales se vieron directamente afectadas en la producción que desarrollaban con normalidad, más aún en las empresas privadas. El covid genero disminución en la comercialización de los productos en toda índole, afectado no solo a la administración de la empresa, sino indirectamente a familias que se benefician de este tipo de producción, es el caso de las empresas manufactureras en fibra de camélido, en el país existen cuatro empresas que resaltan su participación empresarial, una que se encuentra en el departamento de Cochabamba y 3 en el departamento de La Paz, es justificable su asentamiento ya que la cadena productiva de fibra camélida se encuentra en el altiplano boliviano. Una de ellas por más de 30 años de existencia, surge como emprendimiento privado, el caso de COPROCA y ALTI FIBER como empresas privadas. También se tiene la otra cara al emprendimiento privado

como ser las empresas públicas que se fueron incorporando a esta forma de actividad con inversión estatal con la misión de mejorar la cadena productiva de las pequeñas familias productoras, es el caso de la empresa estatal YACANA.

El estudio es de carácter analítico y descriptivo de la situación en la que actualmente se encuentra la empresa en fibra de camélido, considerando que la realidad actual sigue sobrellevando una pandemia a nivel mundial. Generando cierre de fronteras como medidas de prevención estatal y suspensión de actividades laborales, como medida de seguridad familiar.

Bolivia se caracteriza por tener diversidad de pisos ecológicos uno de ellos es el altiplano por su característica de clima frío, básicamente el occidente boliviano, en ella la diversidad productiva se caracteriza por la crianza de camélidos, actividad que ha sido y sigue siendo históricamente una fuente de sobrevivencia para la población del altiplano, esta genera ingresos económicos a las familias dedicadas a la crianza camélida por el potencial que



presenta para la elaboración de prendas de vestir. Siendo que vivimos en una sociedad que requiere la adquisición de estos productos acabados y de calidad. Se resalta que el trabajo que ofrecen estos emprendimientos sigue siendo al 100% natural, evitando daños nocivos al medio ambiente.

1. MATERIALES Y METODOS

1.1 LUGAR DE ESTUDIO

Las empresas beneficiadoras en fibra de camélido del país, como se fueron incursionando en la actividad económica de mejora en la producción de la fibra de camélido. El tiempo estimado para el análisis son los años 2020 y 2021 considerando que las economías estatales y las actividades económicas vuelven nuevamente a reactivarse.

Como se indicó anteriormente en el país existe 4 empresas dedicadas al rubro de la transformación de la fibra textil, en la ciudad de El Alto se encuentran 3 empresas de fibra de camélido y una en el departamento de Cochabamba.

1.2 OBJETIVO GENERAL

Analizar la situación actual de las empresas manufactureras en fibra de camélido en Bolivia de la gestión 2020 - 2021.

2. DISCUSIÓN

2.1. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

El profesor T S. Asthon, citado en Church, en su estudio establece en “el

centro de su análisis de la Revolución Industrial hasta 1958” que, en la historia empresarial fue indudable el desarrollo del proceso revolucionario vivido en ese periodo que, conlleva a generar la conformación empresarial en los diferentes rubros. Como dice el autor la “eclosión de la historia empresarial” ayudo a establecer la atención en el funcionamiento de gestión y problemas internos que estas pueden presentar en la organización de las mismas. (Chruch, s/e).

Julio García y Cristobal Casanueva, autores del libro “Prácticas de la Gestión Empresarial”, definen la empresa como una “entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados” (Garcia, 2011).

Mario Blacutt Mendoza en su obra “el desarrollo local complementario” establece el concepto de empresa como “la unidad económica básica que produce o transforma bienes o presta servicios a la sociedad y cuya razón de ser es satisfacer las necesidades de las poblaciones-territorio” (Blacutt, s/e).

El concepto “empresa” se entiende como un sistema social que integra a un conjunto de individuos que tiene un objetivo en común, en este caso conseguir logros eficaces de nuevos emprendimientos de su organización. Este concepto al desarrollo del tiempo fue evolucionando, en la actualidad se la denomina constitución empresarial,



cambios importantes para este sector, principalmente en la incorporación de nueva tecnología y técnicas para mejorar la producción de las diferentes actividades económicas que esta pueda presentar.

Aguilar Villanueva (1996), indica que una política pública es “en suma: a) el diseño de una acción colectiva intencional, b) el curso que efectivamente toma la acción como resultado de las muchas decisiones e interacciones que comporta y, en consecuencia, c) los hechos reales que la acción colectiva produce”. (Aguilar, 1996).

2.2 EMPRESA EN AMERICA LATINA

Un dato interesante en la industrialización de América latina es la existencia de un consenso sobre la necesidad de industrializar aquellas características productivas de los diferentes países, ya que esto establece el crecimiento de las economías. El rol que jugaba este proceso para el desarrollo interno era un aspecto primordial dentro la política Estatal de los países.

En América latina con la finalidad de contrarrestar los momentos históricos que se vivió con la segunda guerra mundial, la pérdida de economías llevo a identificar algunas características que apoyen a la mejora de esta nueva implementación, con el objetivo de lograr el bienestar de las poblaciones, así también el comercio exterior con el uso eficiente de los recursos naturales.

En Bolivia desde el año 1952, con la nacionalización de la mina se incentivó

la actividad económica, especialmente fortaleciendo la empresa minera, una de las principales actividades productivas del país. A partir de ello un sistema primario exportador incorporado a nuestra naciente economía al mercado mundial, al interior de este proceso la incentivación de la industria nacional; paralelamente se iba desarrollando la “industria manufacturera”, “subsumida permanentemente al sistema económico primario-exportador”, provocando acuerdos importantes en el tema económico, político y social en la parte de la administración estatal, dando prioridad a las empresas mineras, desfavoreciendo a una economía naciente como es la industria manufactura el no fortalecimiento a una fuente de producción económica para el país de alguna manera genera insatisfacción en la población beneficiadora.

Siendo un potencial importante de explotación y transformación, la fibra de camélido puede reactivar las economías de las familias rurales, la actividad económica en fibra de camélido fue creciendo gracias a que Bolivia es uno de los países que se caracteriza por ser el segundo en producción de fibra de camélido y el primero en crianza de llama, como lo establece el Ministerio Rural y tierras, el vecino país de Perú se encuentra como el primer productor de fibra de camélido en alpaca.

Las características geográficas en especial el clima hacen que esta región sea un fuerte potencial en la crianza de camélidos de la región altiplánica de Bolivia, que no solo engloba a los



departamentos de La Paz, Oruro y Potosí, sino tiene una extensión a la región altiplánica los departamentos de Tarija, Chuquisaca y Cochabamba,

el Ministerio Rural y tierras establece los siguientes datos de población de alpaca en Bolivia.

Cuadro N°1

Población de alpaca en Bolivia

AÑO	LA PAZ	COCHABAMBA	POTOSI	ORURO	CHUQUI-SACA	TARIJA
2010	436.970	22.794	2.045	117.897	0.0	0.0
2011	442.123	23.038	2.082	119.091	0.0	0.0
2012	447.260	23.287	2.099	120.297	0.0	0.0
2013	452.981	23.635	2.119	121.620	140	0.0
2014	454.552	23.565	2.139	122.824	142	0.0
2015	456.666	23.784	2.164	124.149	143	0.0
2016(p)	449.902(p)	23.755(p)	2.152(p)	122.287(p)	144(p)	41(p)
2017(p)	434.308(p)	22.793(p)	2.140(p)	119.647(p)	155(p)	48(p)
2018(p)	437.094(p)	22.941(p)	2.172(p)	121.824(p)	152(p)	47(p)
2019(p)	435.754(p)	23.290(p)	2.184(p)	123.005(p)	154(p)	52(p)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)

Los datos que presenta el Instituto Nacional de Estadística y el Ministerio Rural y tierras, la población de alpacas en Bolivia tiene una cifra significativa para su industrialización y como actividad para las familias productoras de fibra de camélido. (INE, 2015).

Estas empresas que vienen desarrollándose en Bolivia aporta al ingreso económico del país, ya que se encuentran legalmente constituidas y su aporte no solo es al Estado, sino que presenta un aporte importante a la economía familiar al trabajo indirecto que brinda a las diferentes comunidades de estos departamentos

que son los directos beneficiarios de la mejora de este producto.

2.3 SITUACION ACTUAL DE LAS EMPRESAS DE FIBRA DE CAMELIDO

Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) las exportaciones de las empresas en fibra de camélido fueron regulares hasta la gestión 2019, siendo los principales países de exportación Italia, Reino Unido, Alemania y China. Así también existe registro que las exportaciones fueron desarrolladas a países de América latina, entre ellos el país vecino de Chile, Ecuador y Estados Unidos.



Cuadro N° 2

Mercados Internacionales para la fibra de camélido de las empresas textiles bolivianas

AÑO	EMPRESA	PAIS DESTINO
2019	ALTIFIBERS	ECUADOR
2019	ALTIFIBERS	REINO UNIDO
2019	ALTIFIBERS	CHINA
2019	ALTIFIBERS	ALEMANIA
2019	ALTIFIBERS	ITALIA
2019	ALTIFIBERS	NORUEGA
2019	CIA DE PRODUCCION	ITALIA
2019	CIA DE PRODUCCION	CHINA
2019	INDUSTRIA FORESTAL CIMAR	ESTADOS UNIDOS
2019	EMPRESA ESTATAL YACANA	REINO UNIDO

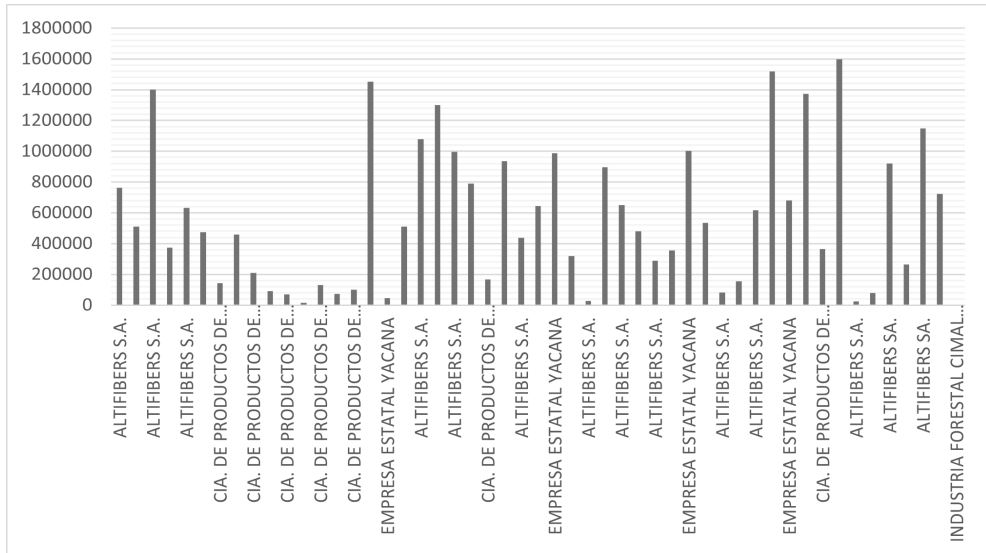
Fuente: elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)

La situación actual de las empresas manufactureras en fibra de camélido, basados en los datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística, se puede verificar que las exportaciones para la gestión 2020 no registran movimiento económico. Esta situación se justifica por la llegada del covid 19, pandemia que paralizó las actividades económicas a nivel mundial, Bolivia no fue la excepción, teniendo que sobrellevar medidas de seguridad y prevención para la población en general como ser cuarentena obligatoria. En el caso de las empresas de fibra de camélido, principalmente las del sector privado la situación fue más complicada,

por un lado, las medidas estatales de protección para el trabajador, como ser no despido de las fuentes laborales y el cambio de gobierno, fueron las causas para que sectores como la industria manufacturera tenga que tomar decisiones definitivas en el funcionamiento empresarial, una de las medidas fue el cierre a la actividad económica, como es el caso de la empresa ALTIFIBER, el cual registra exportaciones mensuales hasta la gestión 2019. Y que en la realidad se vio en la obligación de cerrar la producción por el cierre de fronteras.



GRAFICO N° 1
EXPORTACION DE FIBRA DE CAMELIDO DE LA GESTION 2019 DE LA
EMPRESAS DE FIBRA DE CAMELIDOS EN BOLIVIA



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística

El cuadro expresa las exportaciones que la empresa manufacturera desarrollo en la gestión 2019, viendo actividad constante para la exportación como fue registrado por el instituto Nacional de Estadística, la misma situación se puede observar con la empresa COPROCA, que la exportación de fibra de camélido esta gestión fue constante. La empresa YACANA de responsabilidad estatal reporta en la gestión 2019 exportación al de Reino Unido.

Sin duda, antes de la pandemia la actividad empresarial en el rubro textil de fibra de camélido es constante, las medidas de seguridad que fueron implementadas, de alguna manera fue una de las causas para el cierre definitivo en la gestión 2022 de estas empresas.

En el caso de la empresa COPROCA, la situación se presenta similar a la de ALTIFIBER, si bien la gestión 2020 esta empresa tomo la decisión de cerrar la producción empresarial, esto no causo el despido del personal lo que ocasionó un quiebre en el capital de trabajo de la empresa generando deudas no solo estatales sino en los beneficios sociales de los trabajadores. Si bien la gestión 2021 esta empresa intento su reactivación productiva su economía no fue suficiente para desarrollar nuevamente las actividades, considerando que, se requiere de acuerdos internacionales para la exportación lo que se debilito con la pandemia. Las acciones tomadas por la empresa no fueron suficientes para su reactivación llegando a tomar decisiones de cierre empresarial.

Estas empresas ALTIFIBER y



ECONOMÍA CON ALTURA

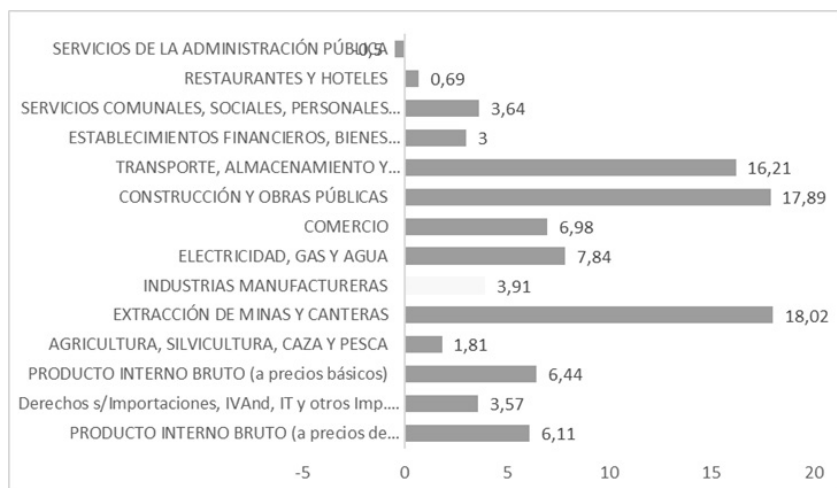
COPROCA, se caracterizan desde su constitución como empresas privadas, es responsabilidad de los socios la incorporación de capital para la funcionabilidad de la misma. En situación de covid no tuvo la capacidad para seguir generando los recursos necesarios para la producción que alcanzaban en años anteriores, lo que generó el cierre de las mismas

Por otro lado, la figura de la situación empresarial de responsabilidad estatal ha generado pérdidas al Estado boliviano, es el caso de la empresa YACANA, que si bien en la actualidad sigue vigente esta no registra exportaciones en la producción de fibra de camélido, a diferencia de las empresas privadas, la pública tiene sostenibilidad estatal, generando responsabilidad social al trabajador, lo cual no pudo ser consolidado con la empresa privada, llevándolos a endeudamiento con los trabajadores, llegando a generar el cierre de las empresas.

YACANA, si bien fue afectada con el covid-19, esta empresa es nueva en el rubro manufacturero, entrando al mercado el año 2017. Su situación actual administrativa de disminución de su producción no fue causa del covid 19, esta fue afectada directamente por el mal manejo de los recursos económicos destinados para la actividad empresarial, el cambio de gobierno fue una de las causas principales en la gestión 2019. Esta empresa no registra exportación desde la gestión 2018.

Esta situación en la que se encuentran las empresas manufactureras en fibra de camélido, las más afectadas fueron las privadas por la responsabilidad que tiene desde su constitución como ser inversión propia que fue perjudicada, a diferencia de la empresa pública que al presentar responsabilidad estatal, esta paralización no genera la responsabilidad directa a la empresa sino al Estado.

Figura N°2
Aporte al PIB Nacional de la Industria Manufacturera en Bolivia



Fuente: instituto nacional de estadística (INE)



El gráfico muestra el aporte de las actividades económicas al Producto Interno Bruto (PIB) la industria manufacturera presenta una proyección para la gestión 2020 de un crecimiento de 3, 91%. El Instituto Nacional de Estadística registra que en la gestión 2019 el aporte de este sector registro 4,38%. Este resultado es sin duda consecuencia de la pandemia vivida en estos últimos años.

RESULTADOS

La pandemia es un problema estructural que afecto directamente a las economías de los países que dependen de las diferentes actividades económicas que se desarrollan dentro un sistema estatal.

Los emprendimientos manufactureros en fibra de camélido fueron los directos afectados en gran medida sobre todo del sector privado, ya que dependen de la comercialización de su producción y con el cierre de fronteras afecto directamente en su proceso de producción. En la actualidad, las empresas manufacturas en fibra de camélido, si bien trabajaron en nuevas estrategias que les permitan sobresalir nuevamente al mercado nacional e internacional, no fue suficiente para la reactivación empresarial, en el caso de las empresas manufactureras públicas, al tener responsabilidad estatal se vieron en la obligación de mantener a la población trabajadora y el presupuesto destinado para el funcionamiento, haciendo inestable en el proceso de producción de la empresa y que esta sea rentable en el tiempo, principalmente el caso de YACANA.

Este contexto que presentan las empresas manufactureras no es alentador para la inversión por otras fuentes, por un lado, la falta de seguridad jurídica que tiene el país y por otro, por las pocas políticas económicas a este sector.

Con la afectación directa a los emprendimientos empresariales manufactureros en fibra de camélido indirectamente se afecta a las familias que se benefician de este tipo de proceso de transformación de fibra de camélido, si bien la empresa mejora la materia prima, esta depende de la mano de obra de las pequeñas familias productoras en la crianza del camélido. Es necesario pensar en nuevas políticas públicas que aporten de alguna manera a reestablecer estos emprendimientos que se desarrollan en la realidad boliviana.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Aguilar, L. (1996). Estudio Introductorio “la Hechura de las Políticas Públicas”. Mexico: s/e.
- Blacutt, M. (s/e). El Desarrollo Local Complementario. s/e: bunniestudios.com.
- Chruch, R. (s/e). Historia de la Empresa: contenido y estrategia”. s/e: university of East anglia Norwich.
- Garcia, J. y. (2011). Practicas de la Gestion Empresarial. s/e: s/e.
- INE, I. N. (2015). Encuesta, Censo Agropecuario y Reportes de Senasag. La Paz: s/e.

