

iN^NOVAR

REVISTA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES | Nº 9

i N^N O V A R O

REVISTA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES | Nº 9

DIRECTORA

Mary Esther Parada Parada

COORDINACIÓN EDITORIAL

Ana Marietta Colanzi Forfori

CONSEJO EXTERNO

Dr. Luis Guillermo Covernton
(Universidad Católica de Argentina)

CONSEJO EDITORIAL

Fernando Alonso Aponte Amelunge
Mabel Becerra Urquiri
Ana Marietta Colanzi Forfori
Marco Antonio Del Río Ribera
Paola Andrea Sainz Sujet

INNOVAR

Revista de la Facultad de Ciencias Empresariales | No. 9

©2017, Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra - UPSA

© Facultad de Ciencias Empresariales

Primera edición, 300 ejemplares

Año: 2017

Derechos de autor

Prohibida su reproducción Total o Parcial de esta Obra por cualquier medio sin autorización estricta del EDITOR.

CENTRO DE PUBLICACIONES - UPSA

Los artículos publicados expresan la opinión de los autores.

Depósito Legal: 8-3-04-15

ISBN: 978-99905-58-60-9

Diseño y diagramación: Yoshimi Iwanaga Miyazaki

Impresión: Imprenta El Deber

Av. Cumavi, Barrio Hermenca, Calle A #7

Impreso en Bolivia

Santa Cruz de la Sierra, 2017

PRÓLOGO

La Revista INNOVAR, editada por la Facultad de Ciencias Empresariales de la UPSA, es una herramienta con la que se apuesta a contribuir en la promoción académica a nivel departamental y nacional, con investigaciones o propuestas que aporten beneficios tangibles a la sociedad y al fortalecimiento institucional.

INNOVAR cierra el año con la edición N°9, que incluye documentos de trabajo que sintetizan investigaciones básicas o aplicadas, realizadas por los docentes de la Facultad. El temario abarca estudios sobre: la determinación de los límites de liquidez de una empresa asociados a la búsqueda de generación de valor en la misma; evidencias sobre el impacto generado en los salarios a partir de variables como la movilidad poblacional, ubicación geográfica, actividad económica, grado de educación y género; el papel de las universidades en un contexto socio-económico más complejo, caso México; la situación actual de los acuerdos comerciales bilaterales suscritos por Bolivia; análisis sobre la percepción de las franquicias en Santa Cruz y, los beneficios de la utilización de la figura del fideicomiso en el país.

La Facultad, a través de la revista, abre la oportunidad e invita a nuevos docentes investigadores a ser parte de los esfuerzos por colaborar al conocimiento y al crecimiento de Santa Cruz. Pues es en razón a la producción intelectual y a la profundización desde la educación, que se logrará proyectar a nuestro departamento a nivel nacional e internacional.

Lic. Ana Marietta Colanzi Forfori
*Coordinadora del Centro de Investigación de
Ciencias Administrativas, Económicas y Financieras - CICAEF
Facultad de Ciencias Empresariales*

ÍNDICE

PRÓLOGO	3
1. LÍMITES DE LIQUIDEZ EN FUNCIÓN DE LA GENERACIÓN DE VALOR	5
Juan Fernando Subirana Osuna	
2. TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO EN LAS UNIVERSIDADES MEXICANAS	11
Lydia Raesfeld y Paola García Fuentes	
3. ¿LA MOVILIDAD POBLACIONAL, LA UBICACIÓN GEOGRÁFICA, LA ACTIVIDAD ECONÓMICA, EL GRADO DE EDUCACIÓN Y EL GÉNERO TIENEN UN IMPACTO EN EL SALARIO? UN BREVE ANÁLISIS MEDIANTE EL MODELO CLÁSICO DE MINCER	29
Carlos Hugo Barbery Alpire	
4. SITUACIÓN DE LOS ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES SUSCRITOS POR BOLIVIA.....	49
María Esther Peña Cuéllar	
5. LA FRANQUICIA - DECODIFICANDO SU ADN	73
Roberto Pérez Llanes	
6. EL FIDEICOMISO Y SU UTILIZACIÓN EN BOLIVA	83
Giorgio Alessandro Gismondi	

Los artículos publicados son de entera responsabilidad de los autores y no representan la posición de la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra - UPSA.

LÍMITES DE LIQUIDEZ EN FUNCIÓN DE LA GENERACIÓN DE VALOR

Juan Fernando Subirana Osuna¹

¹ Ingeniero Comercial en la UPSA, Magister en Ingeniería Financiera (UPSA), Doctorado en Economía (UPB). Gerente de Planificación en YPFB Andina. Docente de Estadística, Finanzas y Marketing de la UPSA.

Resumen

El presente trabajo pretende exponer una propuesta de los *Límites de Liquidez* en función de la Generación de Valor de una empresa. Se alcanzan los resultados planteados mediante una expresión estática definida, inversamente proporcional al Costo de Capital de la empresa.

Palabras Claves

Liquidez, Generación de Valor.

Abstract

This paper aims to propose Liquidity Limits in function of the Enterprise's Value Generation. A defined static formula is achieved as result, which is inversely proportional to the Capital Cost of the company.

Keywords

Liquidity, Value Generation.

Clasificación JEL: G31

Introducción

Los objetivos fundamentales de la aplicación de las Finanzas en una empresa pueden resumirse en: (i) Precautelar la Liquidez, (ii) Generar Rentabilidad y (iii) Cubrir Riesgos, de acuerdo a Dumrauf (2013).

Es necesario resaltar la importancia que tiene la posición de Liquidez de la empresa dado que corresponde a la gestión de corto plazo, esto está directamente relacionado con la gestión de tesorería de la empresa, las decisiones sobre capital de trabajo y financiamiento de corto plazo.

En líneas generales se puede exponer el siguiente esquema de Balance General.

Tabla 1
Esquema de Balance General

Caja	Cuentas por pagar
Cuentas por cobrar	Deuda Financiera CP
Inventarios	Pasivos no corrientes
Activos no corrientes	Patrimonio

Las cuentas asociadas al corto plazo en los activos son Caja, Cuentas por Cobrar e Inventarios y en los pasivos de corto plazo o corrientes, son Cuentas por Pagar y Deuda Financiera de Corto Plazo.

La gestión de tesorería se encarga de establecer los límites de seguridad para la Caja, el capital de trabajo engloba la posición de las Cuentas por Cobrar, Inventarios y Cuentas por Pagar.

En términos generales, se plantean dos indicadores para exponer la situación de Liquidez de una empresa, el *Capital de Trabajo* y el índice de *Liquidez Corriente*, en términos monetarios y relativos, respectivamente.

El Capital de Trabajo (*KT*) se expone como la diferencia entre el Activo Corriente (*AC*) y Pasivo Corriente (*PC*), expresado en la misma moneda que se exponen los Estados Financieros; mientras que el índice de Liquidez Corriente (*LC*) se expone como el cociente entre el Activo Corriente (*AC*) y Pasivo Corriente (*PC*), expresado como la cantidad relativa de cuántos pesos exigibles se tienen en corto plazo por cada un peso de deuda en corto plazo.

Conceptualmente, el Capital de Trabajo según lo expresa Damodaran (2010), son los fondos inmovilizados en la empresa necesarios para mantener su operación. Esta inmovilización de capital es proporcional a la necesidad de financiamiento del giro del negocio (Richards & Laughlin, 1980).

Las ecuaciones del Capital de Trabajo (*KT*) y la Liquidez Corriente (*LC*) estarían dispuestas de la siguiente manera:

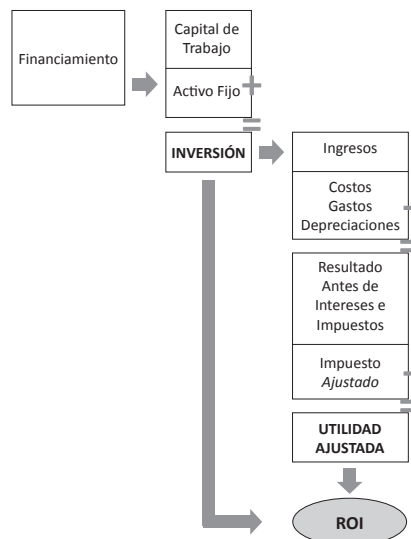
$$KT = AC - PC \quad (\text{ec. 1})$$

$$LC = \frac{AC}{PC} \quad (\text{ec. 2})$$

Un importante concepto asociado al Capital de Trabajo, es que al ser una inmovilización de capital que tiene la expectativa de ser recuperada, es decir, se presume que será devuelta íntegramente al inversor después de un periodo de tiempo definido y, la *perspectiva de generación de rentabilidad* a través de la operación del negocio, debe ser considerada como una inversión en el sentido financiero de la expresión (Hill, Kelly, & Highfiled, 2010).

Otro concepto importante es el de Rentabilidad; una métrica adecuada para medir este indicador es la *Rentabilidad sobre la Inversión (ROI)*, que puede exponerse como se detalla en la figura siguiente.

Figura 1
Esquema de Determinación del ROI



Como se puede apreciar en la Figura 1, se explica el proceso mediante el cual una empresa puede generar utilidad, ergo rentabilidad.

Primero se adquiere financiamiento, tanto externo como interno, el cual se decide asignarlo al largo plazo como Activo Fijo (*AF*) o corto plazo como Capital de Trabajo (*KT*).

Con esa inversión es posible generar ingresos, los cuales consecuentemente demandan costos, gastos y depreciaciones, ello deja como margen el Resultado Antes de Intereses e Impuestos.

Dado que la Rentabilidad sobre la Inversión (*ROI*), mide el retorno sobre el capital inmovilizado en la empresa independientemente su fuente de financiamiento, no se consideran Gastos Financieros y se procede a descontar el Impuesto Ajustado al Resultado Antes de Intereses e Impuestos. Se lo denomina *Ajustado* porque es el monto de impuestos que la empresa pagaría sino no tuviese ningún escudo fiscal generado por el pago de Gastos Financieros.

Finalmente, se obtiene como resultado la *Utilidad Ajustada* (UT_{aj}) que representa la utilidad potencial que podría generar la empresa sin financiamiento externo. Con ello se determina el índice *ROI* con la expresión siguiente.

$$ROI = \frac{UT_{aj}}{KT + AF} \quad (\text{ec. 3})$$

El objetivo del presente documento es encontrar una relación entre las ecuaciones planteadas: ec. 1, ec. 2 y ec. 3, para determinar *Límites de Liquidez* que sean coherentes con la búsqueda de generación de valor en las empresas.

Desarrollo

Las ec. 1 y ec. 2 pueden combinarse y determinar una relación entre el Capital de Trabajo y Liquidez Corriente.

$$KT = (LC - 1) \cdot PC \quad (\text{ec. 4})$$

Es necesario mantener un excedente de liquidez por encima de las obligaciones de corto plazo, es decir, mantener un Capital de Trabajo positivo. Bajo esa premisa puede alcanzarse el *Límite Inferior de Liquidez* empleando la ec. 4.

$$\begin{aligned} KT &> 0 \\ (LC - 1) \cdot PC &> 0 \\ LC - 1 &> 0 \\ LC &> 1 \end{aligned} \quad (\text{ec. 5})$$

En la ec. 5 se expone la conocida máxima que indica que el índice de Liquidez Corriente debe ser mayor a 1, es decir, la empresa debe contar con más de un peso en corto plazo por cada un peso exigido en corto plazo (Dumrauf, 2013).

El objetivo principal del trabajo es definir un *Límite Superior de Liquidez*, si bien es parte del acervo financiero el *Límite Inferior de Liquidez*, no existe claridad sobre qué tan alto debe ser este índice para mantener la salud financiera de una empresa; por eso, se propone el siguiente criterio: **La Liquidez Corriente de una empresa no puede exceder el punto en el que destruya valor para el accionista.**

Si bien el postulado anterior resulta razonable, es necesario establecer límites claros al respecto, para ello se recurre al indicador de generación de valor *Economic Value Added (EVA)*, propuesto en los años 90's por la firma Stern & Stewart (Damodaran, Investment Valuation, 2012), el cual se expresa como sigue.

$$EVA = (ROI - k) \cdot (KT + AF) \quad (\text{ec. 6})$$

La ec. 6 expresa el valor generado sobre la inversión total en la empresa, que es el Capital de Trabajo y el Activo Fijo ($KT+AF$), resultante del exceso de rentabilidad generada (ROI) por encima del *Costo de Capital* de la empresa (k).

Reemplazando la ec. 3 en la ec. 6, se tiene la expresión.

$$EVA = \left[\frac{UT_{aj}}{KT + AF} - k \right] \cdot (KT + AF)$$

$$EVA = UT_{aj} - k \cdot (KT + AF) \quad (\text{ec. 7})$$

En la ec. 7 se expone que la generación de valor está en función de la Utilidad Potencial de la empresa (UT_{aj}) y el Costo de los recursos inmovilizados en ésta. Si se define que el *EVA* debe ser positivo (Koller, Goedhart, & Wessels, 2010) y se incorpora la ec. 4 en la ec. 7, se tiene la siguiente expresión.

$$EVA > 0$$

$$UT_{aj} - k \cdot (KT + AF) > 0$$

$$k \cdot [(LC - 1) \cdot PC + AF] < UT_{aj}$$

$$LC < 1 + \frac{1}{PC} \left[\frac{UT_{aj}}{k} - AF \right] \quad (\text{ec. 8})$$

En la ec. 8 se encuentra la deducción del *Límite Superior de Liquidez*, mismo que está en función de la Utilidad Potencial de la empresa, Costo de Capital, Activos Fijos y Pasivo Corriente. Con lo expuesto se pueden resumir los *Límites de la Liquidez* como sigue:

$$1 < LC < 1 + \frac{1}{PC} \left[\frac{UT_{aj}}{k} - AF \right]$$

Esta expresión tiene una única solución si se considera que *Costo de Capital* (k) es independiente del resultado del índice de *Liquidez Corriente* (LC); caso contrario, la solución del *Límite Superior de Liquidez* debe hallarse mediante métodos numéricos (Gilli, Maringer, & Schumann, 2011).



Conclusiones

El objetivo del documento fue alcanzado, ya que se logró determinar exitosamente una expresión para el *Límite Superior de Liquidez*, en función de un punto de inflexión en la generación de valor de la empresa.

Este límite no es concebido dentro de las razones financieras convencionales, ya que requiere información externa a la contabilidad de la empresa para determinar el *Costo de Capital (k)*, esto puede generar problemas en su aplicación, sin embargo el concepto es útil en la medida que se defina con racionalidad este valor.

Un posible enfoque para profundizar esta propuesta sería la incorporación de la posible dependencia entre el Costo de Capital y el índice de Liquidez Corriente, siendo éste representado como un proceso iterativo y dinámico, que debería ser planteado en el campo de los métodos numéricos.

Referencias bibliográficas

- Damodaran, A. (2010). *The Dark Side of Valuation* (2 ed.). New Jersey, U.S.A.: Pearson Education.
- Damodaran, A. (2012). *Investment Valuation* (3 ed.). New Jersey, U.S.A.: Jhon Wiley & Sons.
- Dumrauf, G. (2013). *Finanzas Corporativas: Un enfoque latinoamericano* (3 ed.). Buenos Aires, Argentina: Alfaomega.

- Gilli, M., Maringer, D., & Schumann, E. (2011). *Numerical Methods and Optimization in Finance*. Oxford, UK: Elsevier.
- Hill, M. D., Kelly, W., & Highfield, M. J. (2010). Net Operating Working Capital Behavior: A First Look. *Financial Management*, 39(2), 783-805. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/40732457>
- Koller, T., Goedhart, M., & Wessels, D. (2010). *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies* (5 ed.). (McKinsey & Company, Ed.) New Jersey, U.S.A.: John Wiley & Sons.
- Richards, V. D., & Laughlin, E. J. (1980). A Cash Conversion Cycle Approach to Liquidity Analysis. *Financial Management*, 9(1), 32-38. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/3665310>

TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO EN LAS UNIVERSIDADES MEXICANAS

Lydia Raesfeld¹
Paola García Fuentes²

-
- 1 Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México. Obtuvo el grado de Magister Artium en Etnología, arqueología clásica y prehistoria por la Westfälische-Wilhelms Universidad, Münster y el Doctorado en etnología por la Albert-Ludwigs-Universität, Freiburg, Alemania. Actualmente es Coordinadora del Programa de Doctorado en Ciencias de la Educación en el Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades en la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, profesora- investigadora del Área Académica de Ciencias de la Educación en la misma institución. Ha sido Coordinadora de la División de Investigación y Posgrado de la UAEH de 2010 a 2012, coordinadora de los proyectos internacionales ALFA “Programa de líderes en transferencia tecnológica”, apoyado por la Unión Europea y “Unitransfer” apoyado por el DAAD-HRK, así como en los programas de GeT- In apoyados por el CONACYT en las versiones 2014, 2015 y 2016, fue Directora del Parque Científico y Tecnológico de la UAEH de 2012 a Junio 2017.
 - 2 Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México. Licenciada en Administración de empresas por la Universidad Iberoamericana campus Santa Fe México, Maestría en Gestión Administrativa por la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Profesora en el Instituto de Ciencias Económico Administrativas por la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo y en instituciones privadas en el estado de Hidalgo. Fue responsable del área de capacitación en el Parque Científico y Tecnológico en la UAEH, participó en el programa de GeT- In en el año 2016. Actualmente es estudiante del Doctorado en Ciencias de la Educación en el Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades en la misma institución con línea de investigación en transferencia de conocimiento. E- mail: paola_garciafuentes@hotmail.com.

Resumen

El propósito de este trabajo es reflexionar y visualizar la transferencia de conocimiento en las universidades mexicanas. Durante los últimos veinte años, las universidades amplían sus funciones básicas como la docencia e investigación. En una sociedad y economía cada vez más compleja, las universidades se sitúan en una posición social estratégica para el impulso de la economía del conocimiento.

La tercera misión de la universidad agrupa tareas difíciles de cuantificar y dimensionar, pero se avanza en una concreción del paradigma de la tercera misión que permite poner de relieve su peso e impacto en la sociedad. Dicho paradigma se basa en la responsabilidad social institucional de la universidad y en el compromiso de transformar el conocimiento en un valor económico, incidiendo en la competitividad y facilitando la innovación, la creatividad y el desarrollo cultural, científico y tecnológico.

Palabras Claves

Transferencia de Conocimiento, Instituciones de Educación Superior, Empresas, Innovación.

Abstract

The purpose of this paper is to reflect and visualize the transfer of knowledge in Mexican universities. During the last twenty years, universities have expanded their basic functions such as teaching and research. In an increasingly complex society and economy, universities are placed in a strategic social position to boost the knowledge economy.

The third mission of the university brings together difficult tasks to quantify and size, but progress is made in the concretion of the paradigm of the third mission that allows to highlight its weight and impact in society. This paradigm is based on the institutional social responsibility of the university and on the commitment to transform knowledge into an economic value, focusing on competitiveness and facilitating innovation, creativity and cultural, scientific and technological development.

Keywords

Knowledge Transfer, Higher Education Institutions, Business, Innovation.

Clasificación JEL: Z0.

Introducción

El tema de vinculación universidad con el sector productivo a través de la difusión de resultados de investigación científica, ha cobrado gran importancia en las últimas tres décadas dentro del ámbito internacional y nacional.

El papel tradicional de las Instituciones de Educación Superior (IES) ha evolucionado hacia una tercera misión, que contempla actividades comerciales vinculadas a las patentes, concesión de licencia y creación de empresas de base tecnológica. Este fenómeno también denominado capitalismo académico, ha sido estudiado en diferentes niveles como individual, universitario y con una perspectiva sistémica en estudios sobre emprendimiento empresarial académico, en procesos de transferencia de tecnología y el análisis sobre interacción academia-industria-gobierno-sociedad, conocida como la cuádruple hélice, entre otros.

Cómo ya se ha mencionado, la comercialización de las investigaciones universitarias posee importantes beneficios sociales que se traducen en empleos de calidad, generados por las empresas de base tecnológica, flujos de inversión en investigación y desarrollo, impulso en capital humano y de capacidades científicas y tecnológicas en un contexto de redes interconectadas, que se convierte en un factor relevante en la efectividad de la investigación y la transferencia de conocimiento.

En este contexto, este artículo pretende explicar las condiciones y formas en los procesos de transferencia de conocimiento que se están realizando en las IES de México, país en donde recientemente han empezado los procesos de transferencia de investigación de resultados. Como un primer apartado, corresponde la evolución de la misión de las universidades, el segundo apartado se mencionan los antecedentes de la transferencia de conocimiento y tecnología, tercero se describen mecanismos de transferencia de conocimiento y como un último apartado las conclusiones.

Evolución de las misiones de las Instituciones de Educación Superior

Desde sus inicios, la universidad ha sido un agente fundamental para dar respuesta a las inquietudes del ser humano, siendo también instrumento para el desarrollo de las sociedades (Clark, 1991). Las primeras organizaciones formales fueron las de Bolonia, París y Oxford, creadas en los siglos X y XI (Moncada, 2008).

La misión fundamental de la universidad, es desarrollar conocimiento científico puro con base empírica y transmitirlo por medio de la formación, la publicación y divulgación.



El problema de las relaciones entre investigación e industria, surge con el desarrollo de la revolución industrial, estableciendo la distinción entre la investigación básica, aplicada y desarrollo; diferentes agentes que involucran en las actividades de investigación y la universidad centrando en mayor medida la investigación básica y en menor grado la investigación aplicada y muy poco, el desarrollo (OECD, 1999).

En el nuevo modelo de universidad moderna se incorporaba la generación de conocimiento como una segunda misión de la misma, resaltando la importancia de la interconexión entre la enseñanza y la investigación científica. En este modelo, el conocimiento generó cambios organizativos en las universidades, reflejándose en la adopción de una estructura por disciplinas definida en términos de las áreas de conocimiento (Geuna , 1999). En esta etapa, los profesores investigadores se convirtieron en protagonistas fundamentales del proceso de institucionalización, desarrollo y expansión de la actividad científica; obteniendo avances en las ciencias básicas, algunos con aplicación en las industrias a través de la creación de un gran número de empresas destacadas como por ejemplo la empresa Merck (Bricall, 2000).

Este modelo se mantiene vigente a mediados de los años ochenta con el

surgimiento de una segunda revolución académica, cambiando las políticas públicas gubernamentales y federales que promovían la comercialización de la tecnología que fomentaba todo tipo de alianzas estratégicas para obtener nuevas fuentes de financiación; la complejidad de los nuevos desarrollos tecnológicos que requería un trabajo multidisciplinar y el desarrollo de nuevos tipos de colaboración entre la universidad e industria y una disminución en las fuentes de financiación tradicionales de la universidad, entre otros.

Asimismo, el cambio de paradigma económico que se basa en el conocimiento y la innovación conlleva a que la segunda revolución académica, las Instituciones de Educación Superior (IES), no sólo tienen que plantearse la mejora de su estructura para realizar las dos misiones tradicionales de forma eficiente y eficaz; sino que además, deben de responder a una tercera misión, que es la contribución al desarrollo socio económico y que está relacionada con la generación, uso, aplicación y explotación del conocimiento y otras capacidades de la universidad fuera del contexto académico (Molas , Salter, Patel , Scott, & Duran , 2002).

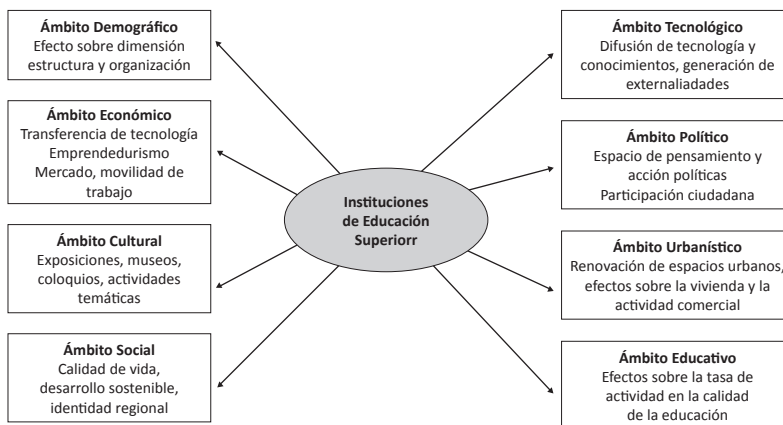
De acuerdo con Etzkowitz (2004) sugiere que el desarrollo de la universidad como institución emprendedora se compone de tres fases, las cuales se construyen una

sobre la otra, pero no necesariamente se presentan en el mismo orden. En esta primera fase, las universidades asumen una visión estratégica de sus objetivos adquiriendo habilidades para determinar prioridades, fortaleciendo la capacidad de gestión, una segunda fase, es el rol activo en la comercialización de la propiedad intelectual que proviene de las actividades de los investigadores, finalmente una tercera fase, actúa de forma proactiva en el mejoramiento de la eficiencia en un entorno internacional, nacional o regional de innovación, frecuentemente en la colaboración con el sector productivo y actores gubernamentales.

La universidad actual es una institución que crea conocimientos, los almacena

y los distribuye no sólo por medio de la docencia, sino también, a través de la investigación y transferencia de resultados de la investigación y que intenta promover una cultura de emprendimiento hacia todos los miembros de la comunidad académica. La universidad es una institución de grandes dimensiones que cuentan con infraestructuras, recursos humanos formados y calificados tal como se muestra en el figura 1, esta nueva misión no es solamente un escenario que propicie el fomento de una actitud emprendedora entre todos sus actores, que se traduzca en la creación de nuevas empresas externas a la universidad, además de ser en sí misma una institución emprendedora (Lehrer & Asakawa, 2004).

Figura 1
La Dimensión Universitaria



Fuente: Elaboración propia a partir de Solé Parellada (2004).

Actualmente, el antiguo y el nuevo modelo conviven incluso en la misma institución, con sus respectivos favorecedores y opositores, lo que suele dar a conflictos, ya que ven los dos modelos como mutuamente excluyentes, sin embargo, se está consiguiendo que coexistan de forma armoniosa.

En resumen, en una sociedad basada en el conocimiento, esta tercera misión implica considerar a la universidad como una institución de educación para toda la vida y de prestación de servicios científicos mediante la transferencia de tecnología hacia las empresas, con el objetivo último de ayudar a la consecución de una ventaja competitiva a nivel internacional, nacional o regional. En muchos países la universidad es vista como un importante actor en el desarrollo regional.

De la transferencia de tecnología a la transferencia de conocimiento

Se define a la transferencia de tecnología como el mecanismo de propagación de Know-How, conocimiento técnico o tecnología de una organización a otra (Roessner, 1993).

De tal forma, la transferencia de tecnología puede ser la aplicación de la información contenida en una innovación tecnológica en uso, que

consiste en mover la tecnología de una organización que genere investigación y desarrollo a una organización receptora. Siendo así, que la tecnología está totalmente transferida cuando un producto derivado de ella se vende en el mercado (Gibson & Rogers, 1994).

Antes de la década de los ochenta, la transferencia de tecnología se consideraba como un fenómeno dentro de una misma empresa o entre diferentes empresas, como la propagación de información a través de transferencia de personal de una división a otra o de un país a otro (Zaltman, Dundan, & Holbeck, 1973).

Fue a partir de la década de los ochenta, que se generaron iniciativas promulgadas por el congreso de los EEUU y su impacto sobre la transferencia de tecnología y subsecuentemente en los análisis de los académicos durante las siguientes dos décadas en el nivel internacional (Bozeman, 2000). La intervención gubernamental para el fomento al desarrollo tecnológico marcó el final del paradigma sostenido en principios de libre mercado, en el cual la misión principal de las universidades era únicamente educativa y proveedora de la investigación básica para el dominio público (Rosenberg & Nelson, 1994).

En contraste, en los EEUU, las iniciativas en políticas de patentes se modificaron con la finalidad de expandir el uso de las tecnologías

de gobierno, la flexibilización de regulaciones anti monopolio, la promoción de cooperación en investigación y desarrollo entre la universidad, industria y gobierno y, el desarrollo de centros de investigación (Smilor & Gibson , 1991).

Ya en la década de los noventa y los primeros años del 2000, la evaluación del impacto en los resultados del tema de transferencia de tecnología universitaria se enfocó en una serie de factores que incluyen los resultados en materia económica producto del desarrollo tecnológico como la generación de patentes, la creación de empresas de base tecnológica (Spin-off), los parques científicos y tecnológicos, incubadoras de empresas y oficinas de transferencia de tecnología.

Fue entonces que, a partir del año 2000, se empezaron a elaborar mapas conceptuales dentro de la literatura, para la explicación de los fenómenos de transferencia de tecnología, que se pueden dividirse en tres grupos.

1) Modelos lineales, este modelo se caracteriza por una secuencia unidireccional que consta de ocho pasos, partiendo del descubrimiento de un invento y posterior notificación o divulgación a una Oficina de Transferencia de Tecnología (OTT). Como un tercer paso, se realiza una evaluación del invento de parte de la OTT y se

considera la viabilidad para luego proteger intelectualmente el activo intangible. El cuarto paso consiste en la solicitud, el examen del invento y la emisión de la patente, como un quinto y sexto paso se considera la búsqueda de un empresario o una empresa que esté interesado en la tecnología y la negociación en términos de la licencia. Al llegar en un acuerdo, el séptimo paso, la empresa usa y adapta la tecnología para su comercialización o alternativamente; por último paso, se procede a la creación de la empresa, ya sea start-up o spin-off, para explotar en el mercado la tecnología.

- 2) Los modelos interactivos o arreglos de red, consisten en retroalimentaciones permanentes entre los agentes para mejorar la tecnología, estos agentes que participan en la transferencia de tecnología establecen relaciones a largo plazo, relaciones informales al margen de empresa o institución que los patrocina.
- 3) Los modelos mixtos se destacan por la incorporación de los dos modelos anteriormente mencionados, resaltando la secuencia unidireccional del proceso, pero también, señalan la necesidad de incorporar elementos como las redes de los investigadores y el capital social, los mecanismos de transferencia informal, es decir influyen las



motivaciones que van más allá de las condiciones de desarrollo local o regional, el apoyo a las políticas públicas, por mencionar algunas.

Para el entorno académico, el concepto de transferencia de tecnología se ha enfocado a la administración de la propiedad industrial e intelectual, creada por las IES. Recientemente el concepto de transferencia de tecnología está cambiando al término de transferencia de conocimiento, de acuerdo con la Comisión Europea (2009) se engloban más dimensiones de transferencia: la personal, social y cultural; además de más objetos que necesitan de protección de propiedad industrial e intelectual como por

ejemplo, contratación de personal o publicaciones, mayores mecanismos de transferencia como licencias, contratos de investigación o de creación de empresas por mencionar algunos.

Mecanismos de transferencia de tecnología

Existen diversos mecanismos o tipos de acuerdo formales para transferir el conocimiento, estos mecanismos son útiles en cualquier circunstancia y en ocasiones se combinan varios de ellos en función de las características para una colaboración. A continuación, se muestra en la tabla 1 los mecanismos de transferencia de tecnología.

Tabla 1
Mecanismos de transferencia de conocimiento

Mecanismo	Categorías	Proveedor habitual
Acuerdo de licencia	Licencia de patente, secreto industrial, diseño, software o marca	Universidad Organismo de investigación Centro tecnológico Empresa
Cooperación tecnológica	Proyecto de investigación y desarrollo bajo contrato. Proyecto de investigación y desarrollo conjunto o colaborativo en pequeños o grandes consorcios.	Universidad Organismo de investigación Centro tecnológico Empresa
Asistencia técnica de servicios	Asesoramiento, consultoría, estudios de apoyo tecnológico. Servicios especializados, ensayos, análisis, certificaciones. Subcontratación industrial, fabricación, suministro de componentes.	Universidad Organismo de investigación Centro de investigación Empresa

Movilidad de personal	Contratación estancia, intercambio	Universidad Organismo de investigación Centro de investigación Empresa
Creación de empresa	Creación de empresa	Universidad Organismo de investigación Centro de investigación Empresa
Alianza Tecnológica	Creación de empresas a medida, unión temporal. Colaboración para la transferencia entre los socios. Consortio de I+D colaborativa,	Centro Tecnológico Empresa

Fuente: elaboración propia.

En suma, el papel de la transferencia de conocimiento es la tercera misión, tras la docencia e investigación, una segunda misión en los organismos de investigación después de su actividad principal que es la creación de conocimiento.

Sin embargo, en los centros tecnológicos tienen una orientación al mercado y a las necesidades de las empresas, la transferencia es parte de su labor siendo el medio por el que la tecnología y el conocimiento pasan a las empresas.

Desde el punto de vista de la empresa que accede a la tecnología se utiliza la transferencia de tecnología como una estrategia empresarial para mejorar su competitividad, mientras que desde el punto de vista de las universidades o centros tecnológicos se utiliza la transferencia de conocimiento como un medio de valorización de su

conocimiento para su co-desarrollo o comercialización de la tecnología.

¿Las Instituciones de Educación Superior están preparadas para realizar transferencia de conocimiento?

La institucionalización en materia de ciencia, tecnología e innovación en México se inició con la creación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) en el año de 1970.

Durante el año 2002, la legislación en este tema se actualizó dando un énfasis en la vinculación con el sector productivo para una mayor competitividad. Asimismo, surgieron nuevos mecanismos de financiamiento mixto y dar paso a un proceso de construcción de política diverso y más abierto.



El sistema de educación superior en el país ha sufrido cambios significativos durante las dos últimas décadas; creció en cuanto a dimensión, diversidad y complejidad, siendo la planeación y el financiamiento por vía de fondos extraordinarios parte habitual de la tarea de las universidades.

En relación a la vinculación con el sector productivo se ha reconocido como una función sustantiva en casi todos los subsistemas; sin embargo, se han realizado importantes esfuerzos, pero aún el dinamismo para convertir a las IES en motor de desarrollo e innovación sigue incipiente.

En el año 2009, Conacyt impulsó una iniciativa para la creación de unidades de vinculación y transferencia de conocimiento, con la modificación de la Ley de Ciencia y Tecnología el propósito fue “ generar y ejecutar proyectos en materia de desarrollo tecnológico e innovación y promover la vinculación (entre universidades, instituciones de educación superior y centros públicos de investigación) con los sectores productivos y de servicios” (Cámara de diputados del H. congreso de la Unión , 2009).

Con la finalidad de incorporar a la innovación como un elemento clave que permita en el país impulsar una mayor competitividad en los sectores productivos y de servicios, y como parte del Programa Nacional de Innovación (PNI), el Estado Mexicano

estableció políticas a corto, mediano y largo plazo para el fortalecimiento de la vinculación entre la academia, la investigación básica y aplicada, el desarrollo tecnológico y la innovación.

Considerando el contexto anterior, el proceso de innovación que se forma en las IES, los centros públicos de investigación, gobierno, entidades financieras, empresas y emprendedores deben de interactuar de manera coordinada y complementaria para la obtención de beneficios entre sí.

Para el caso de las universidades y centros de investigación existen fondos de financiamiento que impulsan el desarrollo de la tecnología, promoviendo una colaboración tecnológica entre estas instituciones y el sector productivo. Los fondos más importantes son: el Fondo Sectorial de Innovación (FINNOVA), los Fondos Sectoriales, Fondos Mixtos y Fondos Institucionales (Tabla 2).

Tabla 2
Fondos para el fomento a la ciencia y tecnología

Fondo Sectorial de Innovación (FINNOVA)	Fondos Sectoriales	Fondos Mixtos	Fondos Institucionales
Crea derivado de las modificaciones a la LCyT. En 2010	Objetivo a destinar recursos de investigación científica y desarrollo tecnológico en el ámbito sectorial correspondiente.	Destinados a la promoción y desarrollo tecnológico y a la innovación en los estados y municipios.	4 fondos principales: <ul style="list-style-type: none"> • Fondo Institucional Conacyt. • Fondo de Cooperación Internacional en Ciencia y tecnología del Conacyt. • Fondo Institucional de Fomento Regional para el Desarrollo Científico, Tecnológico y de Innovación. • Fondo para el Fomento de apoyo a la Investigación Científica y Tecnológica en Bioseguridad y Biotecnología.
Contempla 3 etapas de apoyo: 1. Creación y fortalecimiento de Oficinas de Transferencia de Conocimiento. 2. Certificación de OT. 3. Bonos de Fomento a la innovación a través de la OT.	Propuesta técnica y se evalúa. 1. Grado de innovación de la propuesta. 2. Proceso de transferencia de tecnología. 3. Reto tecnológico, respaldado por una IES o centros de investigación, tecnólogos y empresas del sector privado.	Modalidades: <ul style="list-style-type: none"> • Investigación aplicada. • Desarrollo Tecnológico. • Desarrollo de proyectos integrales. • Fortalecimiento de la infraestructura científica y tecnológica. 	Fondo Institucional de Fomento Regional para el Desarrollo Científico, Tecnológico y de Innovación (FORDECYT). Con el objetivo de coadyuvar al desarrollo económico y social de las regiones mediante financiamiento y propuestas de investigación desarrollo tecnológico e innovación, atendiendo las demandas específicas.

Fuente: elaboración propia a partir de Conacyt 2016.

En términos generales, los resultados obtenidos de los bonos para la innovación del FINNOVA han sido constantes en su crecimiento durante el año 2014; se apoyaron 70 oficinas de transferencia, estableciendo una Red Mexicana de Oficinas de Transferencia de Tecnología, conformándose por

universidades públicas y privadas, centros de investigación y empresas.

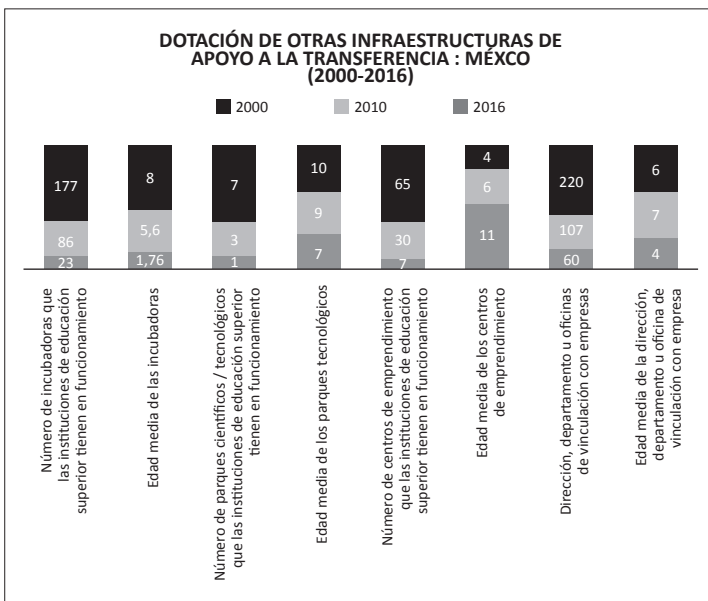
De acuerdo con la encuesta de I+D Emprender (2015) menciona actualmente que las oficinas de transferencia en funcionamiento en México son de 117, las funciones

principales que realizan son: la prestación de servicios técnicos, gestión de actividades de investigación o servicios tecnológicos, así como la gestión de la protección del conocimiento, gestión de contratos de consultoría y de contratos de investigación y desarrollo.

Por otra parte, existen otro tipo de infraestructura de apoyo para la

transferencia de conocimiento, en México las capacidades en términos de oficina de vinculación con la empresa son del 83.95% al año 2016, seguido de las incubadoras con un 60%, centros de emprendimiento representando el 40%. En contraste, los parques científicos y tecnológicos solamente representan el 4%. (ver gráfica 1).

Gráfica 1
Dotación infraestructuras en apoyo a la transferencia en México



Fuente: Elaboración propia a partir de I+D emprender

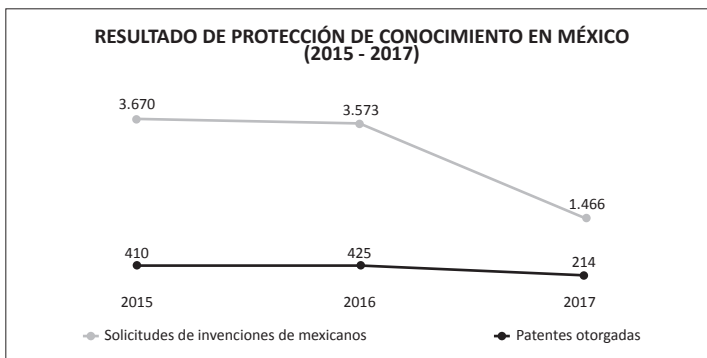
La edad promedio de estas estructuras son entre seis y diez años para consolidarse, resultando congruente con la reciente reforma a la Ley de Ciencia y Tecnología que tiene la finalidad de fortalecer diversos elementos para transferencia y valorización del conocimiento.

Se puede mencionar que es incipiente la parte de las IES en la creación de parques científicos y tecnológicos, durante la última década se han propiciado iniciativas que ha promovido el gobierno federal por medio de diversas instituciones gubernamentales para la conformación de una política pública de desarrollo

para este tipo de instrumento. El modelo de los parques científicos y tecnológicos surge de alianzas públicos - privadas con el objetivo de integrar como un componente estratégico a las IES, al ser generadoras de conocimiento científico y tecnológico.

Con relación a la protección de conocimiento y licencias, los vínculos entre los investigadores y la economía se encuentra poco desarrollada. Las solicitudes de invenciones por mexicanos, muestran un ligero crecimiento mientras que las patentes otorgadas, presentan resultados significativos del año 2015 al 2017. Ver gráfica 2.

Gráfica 2
Protección de conocimiento en México



Fuente: elaboración propia a partir de Informe IMPI en cifras 2017

En términos de emprendimiento en México, es un tema reciente debido a que existe una escasa dinámica en la generación de spin-off y startup, de acuerdo con varios informes existe falta de información documentada respecto a la transferencia de conocimiento; según Red Emprendia (2015), durante el año 2015 se crearon 133 spin-off.

De acuerdo con Grau (2012), la cadena de transformación de la generación de conocimiento no se ha desarrollado lo suficiente en estos momentos. Es un factor clave y el país ha evolucionado positivamente, pero a partir de bases pobres, de tal manera que en la actualidad todavía es muy evidente el desequilibrio entre la capacidad investigadora y el impacto en la investigación en México.

¿Qué instrumentos o políticas son necesarios para promover la transformación de resultados de investigación científica en innovación de productos y /o servicios en un corto y mediano plazo, de tal forma que puedan contribuir a una mayor competitividad de la economía y sociedad mexicana?

Principalmente, las IES se han dotado de distintas interfaces de transferencia de conocimiento con un enfoque de science-push, como por ejemplo las oficinas de transferencia, los parques científicos y tecnológicos para potenciar la comercialización de los resultados de las investigaciones,

destacando principalmente durante el proceso, la capacidad de identificar el conocimiento generado y la propiedad intelectual como el identificar cuales patentes son comercializables, y por otro lado, la consolidación de spin-off creadas y competir internacionalmente.

Con todo lo anterior, se deben de centrar mayores esfuerzos en incentivar la investigación científica, convirtiéndolas en productos y/o servicios que puedan impactar la competitividad de la economía mexicana, para ello se aportan las siguientes propuestas:

- Fomentar que el sector productivo contrate de forma permanente a doctores para desarrollar o dirigir proyectos de investigación, en las empresas o a través de centros de investigación.
- Impulsar la consolidación de centros tecnológicos especializados en sectores productivos con empresas medianas y pequeñas, para impulsar la colaboración entre los centros de investigación y las pymes de México, con la finalidad de que las empresas tengan el apoyo para desarrollar proyectos de investigación y desarrollo.
- Trabajar de forma conjunta con los contenidos de formación de los programas de doctorado mediante estructuras flexible, crear consejo de asesores.

- Identificar nuevos retos de investigación relevantes para la industria, reforzar los proyectos de colaboración que ya estén establecidos con el sector productivo y que trabajen en parques científicos y tecnológicos u oficinas de transferencia.
- Realizar una búsqueda de empresas que valoren la investigación y el desarrollo de las universidades y que puedan tener intereses específicos en áreas de conocimiento propias.

La nueva ley de Ciencia y Tecnología aprobada en el año 2015, aporta un nuevo marco legal, apoyando la colaboración universidad - empresa como un eje de desarrollo del sector productivo, para generar proyectos de investigación de forma conjunta. La crisis económica y financiera, sin embargo, está afectando en gran medida las capacidades de las empresas para la generación de actividades con un valor añadido e innovador.

Conclusiones

De acuerdo con lo analizado anteriormente sobre transferencia de conocimiento en las IES, se pueden mencionar las siguientes conclusiones:

- La llamada tercera misión es una demanda creciente entre los agentes que conforman el sistema de innovación, esta demanda

surge en la década de los ochenta y a medida que se consolida la economía del conocimiento, en este contexto el rol de las universidades en la sociedad se amplía y se profundiza.

- Las IES mexicanas ya están desarrollando actividades en transferencia de conocimiento, existen prácticas reconocidas por parte de los agentes implicados, sin embargo, la producción científica y su explotación tienen oportunidades para ser aún más relevantes en esta economía del conocimiento.
- La responsabilidad de cumplir con la innovación no recae únicamente en las IES sino también de las empresas y de la administración pública, los indicadores de inversión pública y de inversión de las empresas en investigación y desarrollo están por debajo y lejos de los países más innovadores y avanzados.

Para una mejora en innovación y transferencia de conocimiento en las IES mexicanas, se debe fomentar la cultura de la innovación tanto en las empresas como en la academias y en la administración pública, para ello, es importante la creación de incentivos específicos dentro de la comunidad universitaria, principalmente entre el personal docente e investigador con la finalidad de favorecer la colaboración entre universidad - sector productivo

e innovación compartida, para el impulso de redes estratégicas con los agentes del sistema de innovación.

En suma, para las futuras décadas, la ciencia, tecnología e innovación en México deberá mostrar un crecimiento de capacidad de respuesta en el sistema nacional de ciencia, tecnología e innovación a los grandes problemas nacionales, de tal manera que puedan aprovecharse sus fortalezas en apoyo a un desarrollo más dinámico, equilibrado, inclusivo y sustentable para el país.

Referencias bibliográficas

Clark, B. (1991). *El sistema de educación superior. Una visión comparativa de la organización académica*. México: Nueva Imagen/Universidad Autónoma Metropolitana- Azcapotzalco.

Cámara de diputados del H. congreso de la Unión . (2009). *Ley de Ciencia y Tecnología*. México .

Castro, E., Olmos, J., & Manjarres, L. (2009). Transferencia de conocimiento en los grupos de investigación de ciencias humanas y sociales: la influencia de los factores organizativos. *XIII Seminario Latino Iberoamericano de Gestión Tecnológica*. Colombia.

Lehrer, M., & Asakawa, K. (2004). Pushing Scientists into the Marketplace: Promoting Science Entrepreneurship. *California Management Review*, 46(3), 55-76.

Comisión Europea. (2009). *Metrics for Knowledge Transfer from Public Research Organisations in Europe*. Obtenido de Report from the European Comissions Expert Group on Knowledge Transfer Metrics: http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/knowledge_transfer_web.pdf.

Bozeman, B. (2000). Technology Transfer and Public Policy: A review of research and theory. *Research Policy*, 29, 627-655.

Bricall, J. (2000). *Informe de Universidades 2000. Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas*.

Etzkowitz, H. (2004). The evolution of the entrepreneurial university. *International Journal of Technology and Globalisation*, 1(1), 64-77 .

Geuna, A. (1999). *The Economics of Knowledge production. Funding and the structure of university research*. Cheltenham.

Gibson, D., & Rogers , E. (1994). *R&D Collaboration on Trial: The microelectronics and computer Technology Corporation*. Cambridge: MA: Harvard Business Press.

Grau, V. (2012). *La universidad Pública Española. Retos y prioridades en el marco de la crisis del primer decenio del siglo XXI*. Tarragona.

Molas , J. G., Salter, A., Patel , P., Scott, A., & Duran , X. (2002). Measuring third stream activities: final report to the Rusell Group of universities.

Science and Technology Policy Research.

- Moncada, J. (2008). La universidad: un acercamiento histórico- filosófico. *Ideas y Valores*, 137, 131-148.
- OECD. (1999). *Managing National Innovation Systems*. OECD. OECD.
- Red Emprendia. (2015). *La transferencia de I+D, la innovación y el emprendimiento en las universidades. Educación superior en Iberoamérica*.
- Roessner, J. (1993). What Companies want from the federal labs. *Issues in Science and Technology*, 10(1), 37-42.
- Rosenberg, N., & Nelson, R. (1994). American Universities and technical advance in industry. *Research Policy*, 23, 3223-348.
- Scott, J. (2006). The Mission of the University. Medieval to Postmodern Transformations. *The Journal of Higher Education*, 77.
- Smilor, R., & Gibson, D. (1991). Accelerating technology transfer in R&D consortia. *Research Technology Management*, 34(1), 44.
- Zaltman, G., Dundan, R., & Holbeck, J. (1973). *Innovation and Organizations*. New York: John Wiley.

¿LA MOVILIDAD POBLACIONAL,
LA UBICACIÓN GEOGRÁFICA, LA
ACTIVIDAD ECONÓMICA,
EL GRADO DE EDUCACIÓN Y
EL GÉNERO TIENEN UN IMPACTO
EN EL SALARIO?
UN BREVE ANÁLISIS MEDIANTE EL
MODELO CLÁSICO DE MINCER

Carlos Hugo Barbery Alpire¹

1 Economista, Diplomado en Altos Estudios Nacionales (DAEN), Maestría en Dirección Estratégica por la Universidad de León-España y Maestría en Seguridad, Defensa y Desarrollo del Estado por la Universidad Militar de las Fuerzas Armadas de Bolivia “Mcal. Bernardino Bilbao Rioja”. Se ha desempeñado por casi 12 años en cargos de Pricing y Controller relacionados a las actividades económicas y financieras. Ha sido director de varias instituciones; del Colegio de Economistas de Santa Cruz que en el 2013 le entregó su máximo galardón institucional como “Mejor Economista del Año”; de la Asociación de Jóvenes Empresarios y Profesionales de Santa Cruz que en el 2016 le entregó el galardón como “Joven Profesional Meritorio”; de la Sociedad de Estudios Geográficos e Históricos de Santa Cruz que en el 2017 le entregó su máximo galardón institucional “La Gran Cruz del Oriente”; y de la Academia Nacional de Ciencias de Bolivia-Departamental Santa Cruz (ANCB-SC).

Resumen

¿La migración incide en los salarios de las personas que viven en las zonas receptoras de dicha migración? ¿La actividad formal remunera mejor que la actividad informal? ¿Las personas en el área rural tienen menores salarios que en el área urbana? ¿La mujer percibe menores salarios que los hombres? ¿La educación secundaria o superior genera mejores ingresos que quienes no alcanzan dichos grados de educación?

Son algunas de las interrogantes, quizás clásicas, en cualquier investigación de desigualdad y que en esta oportunidad, trataremos de darles respuestas utilizando como herramienta la metodología del Modelo de Mincer aplicada a Bolivia con la información obtenida de la Encuesta de Hogares 2015 publicada por el Instituto Nacional de Estadística.

De manera ilustrativa expondremos el análisis considerando un enfoque nacional, es decir con todos los datos de la encuesta y a su vez un enfoque departamental referido al departamento de Santa Cruz.

Finalmente se expondrán los resultados obtenidos y las conclusiones a las que se pueden arribar con los análisis provenientes de la investigación realizada.

Palabras Claves

Movilidad social, actividad formal, salario, género.

Abstract

Does migration affect the salaries of people living in those areas? Does formal activity pay better than informal activity? Do people in rural areas have lower wages than in urban areas? Does women receive lower wages than men? Does secondary or higher education generate better incomes than those who do not have that education?

These are some of the questions, perhaps classic, in any investigation of inequality and that in this opportunity, we will try to give them answers using as a tool the methodology of the Mincer Model applied to Bolivia, with the information obtained from the Household Survey 2015, published by the National Institute of Statistics.

In an illustrative way we will present the analysis considering a national approach with all the data of the survey and a departmental approach referred to the department of Santa Cruz.

Finally, we will present the results obtained and the conclusions that can be reached with the analyzes coming from the research carried out.

Keyword

Social mobility, formal activity, salary, gender.

Clasificación JEL: J3, J6.

Introducción

En la espiritualidad sólo DIOS cambia al hombre, indica un aforismo de la fe, mientras que para lo terrenal se sostiene que la educación es una de las variables más trascendentales en el cambio cualitativo de los pueblos del mundo.

A partir de esta última sentencia, centraremos este breve análisis a partir de información estadística de fuente oficial con el apoyo de software para la obtención de resultados, sustentado de manera teórica a través de la revisión de la literatura empírica relacionada para este propósito que se presenta en el primer apartado; todo ello sobre la base del modelo clásico de Mincer (1974) para valorar el retorno de la educación en el capital humano.

En este sentido, en el segundo apartado se expondrá la metodología con la cual se encaminará el presente trabajo, la fuente de información, la explicación de las variables definidas para el análisis y el tratamiento de ambas para la obtención de resultados.

Como tercer acápite, se expondrán previos a los resultados obtenidos, una serie de información estadística obtenida como referencia a los diferentes controles que se imputarán al modelo clásico de Mincer para obtener los resultados del planteamiento central, dando alcance y explicación de lo que se ha

definido para el presente documento como: Movilidad poblacional, es decir, migrantes y no migrantes, como también el tipo de actividad económica, sea formal e informal.

Adicionalmente, se incorporarán los demás controles que son generalmente aceptados en su concepción como ser: género, ubicación geográfica, población económicamente activa y los grados de educación.

Finalmente, en el último apartado se expondrán las conclusiones a las que se arriba como resultado de este breve análisis para la discusión de sus resultados.

I. Revisión de la literatura empírica

En el trabajo de Villarroel & Werner (2011) se hace mención a otros estudios referenciales sobre la educación en Bolivia, citando como reseña los estudios realizados por: Escalante (2003) quien da cuenta que el retorno a la inversión en capital humano en promedio alcanzó 6.26%, mientras que por nivel de educación, los resultados son claramente diferentes, la educación técnica y universitaria tuvieron retornos mayores con 5.31% y 8.17% respectivamente. El siguiente estudio al que refieren es el realizado por Lizárraga (2002) cuyo análisis enfocado en educación técnica identificó retornos a la educación de 7.14%.

Por otro lado, Villarroel & Werner (2011) determinan en su análisis que el retorno a la educación durante el periodo 1999-2005 presentaba un comportamiento relativamente constante, con valores que oscilaban entre 8 y 10%. Sin embargo, a partir del año 2006 se observa una caída en los retornos promedios a la educación llegando a un valor de 4.44% el año 2009.

Un segundo documento que aborda la temática desde algunas otras aristas, es el elaborado por Guevara Murillo (2013) donde cita el trabajo elaborado por Medina y Galván (2008), mismo indica que para el año 2008 en Bolivia los ingresos totales están conformados por ingresos laborales, los que representan un 80%, los cuales están relacionados con la educación de las personas al ser producto de la retribución del trabajo y están vinculados al logro educativo. Aquella aseveración, mediante los modelos de Mincer, Guevara Murillo (2013) ratifica que la educación es uno de los factores determinantes en la generación de ingresos laborales, de esta manera la distribución de los mismos estará determinada por el grado educativo que las personas posean. Estos modelos también permitieron demostrar en esta investigación, la existencia del efecto “piel de cordera” para

el caso de educación superior, es decir se retribuye mejor a las personas que logran concluir la educación superior, esto implicaría mejores oportunidades de empleo y niveles salariales.

El tercer estudio que se revisa es el desarrollado por Vera Rueda (2015), si bien este estudio está orientado entre otras cosas a determinar la relevancia de las habilidades cognitivas y no cognitivas en la determinación del nivel de ingresos, de manera genérica concluye que: “quienes completaron un nivel medio de educación ganan en promedio alrededor de 0,194 en puntos logarítmicos más que aquellos con educación baja, mientras que aquellos con educación media alta ganan en promedio 0,317 más que el grupo de referencia (en puntos logarítmicos). Obtener un nivel educativo superior (educación alta) se correlaciona con un ingreso 0,692 superior al ingreso de aquellos con educación baja (en puntos logarítmicos)”.

Un cuarto documento revisado es el desarrollado por Villegas (2006) analiza estas variables y concluye que la educación no es la variable más importante en la explicación de la desigualdad en la distribución de ingresos en el área rural de Bolivia. Las diferencias de ingresos entre trabajadores agrícolas y

trabajadores no agrícolas resultan ser más importantes, pues explican el problema en doble medida que la educación.

Por otra parte, el "sector" en el que trabaja el individuo explica entre el 15 y el 20 por ciento de la desigualdad, mientras que la educación lo hace entre el 7 y el 8 por ciento. Las variables geográficas, por otro lado, también resultaron ser relevantes para explicar ésta, pues aquellos individuos que trabajan en el eje central o en la región del llano del país ganan en promedio más que quienes lo hacen fuera del eje o en el altiplano y los valles. Finalmente, las variables "geográficas" explican en conjunto entre el 3 y el 7 por ciento de la desigualdad.

Como quinto estudio revisado en esta oportunidad, se menciona al desarrollado por Nogales Carvajal (2016) quien puntualiza respecto a la relación de la educación con los ingresos, según los resultados preliminares obtenidos que la mayoría (55%) de las personas sin educación formal tiene ingresos inferiores a un salario mínimo; es muy poco frecuente (2%) encontrar personas que sin tener educación formal, posean un nivel de ingresos correspondiente a más de tres salarios mínimos. En el otro extremo, llama la atención que lo más frecuente (42%) sea encontrar

personas que teniendo un nivel de educación superior, posean un nivel de ingresos dentro del rango de uno a dos salarios mínimos.

Finalmente, otro documento examinado es el de Escalante Carrasco (2004) que indica que los retornos de la inversión en capital humano en Bolivia se encuentran condicionados por variables socioeconómicas asociadas fundamentalmente con la discriminación de género, etnia y localización geográfica. De hecho, estas variables tienen mayor incidencia en los niveles salariales, que la educación y la experiencia. La consideración de la situación laboral como trabajador asalariado y trabajador cuenta propia en el modelo, nos otorga evidencia acerca de una posible relación negativa entre la condición de trabajador cuenta propia y los ingresos laborales. Luego, de acuerdo a la comparación de los retornos estimados con la tasa de interés real de mercado (4.25%), la inversión en educación es claramente más rentable que la inversión en activos financieros.

II. Datos, Metodología y Modelación

Revisada la literatura empírica que se consideró para el fin del presente análisis, a continuación se toma como punto de partida el

planteamiento clásico de Mincer (1974) el cual a su planteamiento original de 1958 -consideraba la variable educativa de la persona-, incorpora la variable de la experiencia de la persona y la experiencia exponencial. Al mismo tiempo existen otras -un sin número- de variables que pueden determinar una incidencia en el ingreso puesto que, si sólo fueran los años de educación y de experiencia las determinantes, pues las personas que cumplan las mismas condiciones en ambas variables tuvieran la misma remuneración, situación que no es tal.

El autor -es decir, Mincer- plantea dicho modelo de la siguiente manera:

$$\ln[w(s,x)] = \alpha_0 + \rho_s s + \beta_0 x + \beta_1 x^2 + \varepsilon$$

Donde el nivel de ingresos (w) depende de los años de educación alcanzada (s) y de los años de trabajo desde que finalizó la etapa escolar (x), adicionando el componente (ε) como control que contempla el resto de las variables -es decir, adicionales a la educación y a la experiencia- pero que tienen incidencia en el nivel de ingreso de las personas.

Por otro lado, los datos a analizar corresponden a los obtenidos en la Encuesta de Hogares 2015 que

realizó el Instituto Nacional de Estadística (INE) y los resultados alcanzados fueron obtenidos mediante la realización de consultas específicas con la ayuda del software Stata MP v.14.0 donde no sólo se obtuvieron los resultados a partir de los datos de la encuesta de hogares sino también, una extrapolación al tamaño poblacional gracias a la aplicación del factor de expansión estadística.

Considerando las variables clásicas del modelo de Mincer -es decir, educación y experiencia- las variables que se han introducido como control (ε) se definieron las siguientes:

- Por defecto, la primera variable a introducir es la Población Económicamente Activa (PEA) es decir, la población comprendida entre 14 y 65 años básicamente.
- La segunda variable a incluir es el tipo de actividad, definida como dos categorías: formal e informal. Para ello, se considera actividad formal a la que desempeñan las personas que están con cobertura de seguridad social de corto plazo -es decir, cuentan con afiliación a seguro de salud- y a su vez cuentan con cobertura de seguridad social de largo plazo -significa

que, cuentan con realización permanente de aportes al fondo de pensiones mediante el fondo de capitalización individual- ésta definición bajo el criterio establecido en la normativa vigente tanto del Código de Seguridad Social (específicamente: Art. 6 e inciso a del Art. 10) como también de la Ley de Pensiones Nº 065, su reglamentación mediante Decreto Supremo Nº 778 y las Resoluciones Administrativas Nº 0129/2011 y Nº 0362/2012 de la Autoridad de Fiscalización y Control de Pensiones y Seguros (APS). Esta variable, el tipo de actividad, es la central para el presente análisis.

- La tercera variable de control que se incorpora, sujeta a las dos anteriores, es el género: masculino y femenino.
- La cuarta variable de control que se incorpora, sujeta a las primeras dos, es la ubicación geográfica: poblaciones urbanas y poblaciones rurales. Éstas, definidas de acuerdo a criterios del Instituto Nacional de Estadística, como aquellas poblaciones cuya cantidad de habitantes es igual o menor a 2.000 personas.
- La quinta variable de control que se incorpora, sujeta también a las primeras dos, es

la movilidad poblacional, si los habitantes de determinada localidad son migrantes o no migrantes. Para determinar aquello se asumió el criterio que, se considerarán no migrantes a efectos del presente análisis a aquellas personas que, en la encuesta de hogares 2015, a la pregunta de ¿Dónde vivía hace cinco años? Respondieron “Aquí” y por complemento, se considerarán migrantes a quienes emitieron otro tipo de respuesta.

- Finalmente se incorpora la variable “Grado de educación”, de igual manera sujeta a las dos primeras, la cual se ha concentrado en dos segmentos: Secundaria incompleta o inferior -es decir hasta sin instrucción- y Secundaria completa y Superior -es decir hasta el último grado de educación que se registre en la encuesta-.

Posteriormente se genera con la ayuda del software los resultados, que se exponen en cuatro dimensiones como ser: a) Estimación Nacional para todos los grados de educación, b) Estimación Santa Cruz para todos los grados de educación, c) Estimación Nacional para los grados de educación 4 y 5, es decir, Secundaria completa y superior, y, d) Estimación Santa

Cruz para los grados de educación 4 y 5, es decir, Secundaria completa y superior.

III. Resultados

Con carácter previo al relato de los resultados obtenidos, se expondrán una serie de estadísticas importantes obtenidas relacionadas a las variables de control definidas en el apartado anterior. Como información previa se menciona que para la encuesta de hogares 2015 fueron encuestadas un total de 37.364 personas y el factor de expansión alcanza un total de 10.896.290 personas que representarían la población total del país en el 2015.

Para el departamento de Santa Cruz, las encuestas realizadas fueron a 8.214 personas y su factor de expansión alcanza a 3.037.974 personas.

La población económicamente activa, resultada de la encuesta de hogares 2015 equivale para el dato nacional en 17.720 personas mientras que para el departamento de Santa Cruz representan 3.606 personas, dichos valores estimados para toda la población mediante el factor de expansión alcanzan a 5.33 millones de personas para todo el país y 1.34 millones de personas para el departamento de Santa Cruz (ver Cuadro 1).

Cuadro 1
Población Económicamente Activa

P.E.A.	ENCUESTA*		POBLACIÓN**		ENCUESTA*		POBLACIÓN**	
	BOL	SCZ	BOL	SCZ	BOL	SCZ	BOL	SCZ
No	14,073	3,281	3,953,198	1,202,032	44%	48%	43%	47%
Si	17,720	3,606	5,326,489	1,344,359	56%	52%	57%	53%
Total	31,793	6,887	9,279,687	2,546,391	100%	100%	100%	100%

Fuente: Encuesta de Hogares 2015 - INE

Elaboración: Propia, con soporte Stata MP v.14.0

Nota: *Datos de la encuesta **Datos con factor de expansión

El tipo de actividad económica, formal e informal, bajo las definiciones establecidas en la metodología, la actividad económica formal, según los datos

de la encuesta de hogares 2015 equivale para el dato nacional en 2.212 personas mientras que para el departamento de Santa Cruz representan 531 personas,

dichos valores estimados para toda la población mediante el factor de expansión alcanzan a 606.777 personas para todo el

país y 194.736 personas para el departamento de Santa Cruz (ver Cuadro 2).

Cuadro 2
Tipo de Actividad Económica¹

ACT.ECO.	ENCUESTA*		POBLACIÓN**		ENCUESTA*		POBLACIÓN**	
	BOL	SCZ	BOL	SCZ	BOL	SCZ	BOL	SCZ
Formal	2,212	531	606,777	194,736	12%	15%	11%	14%
Informal	15,508	3,075	4,719,712	1,149,623	88%	85%	89%	86%
Total	17,720	3,606	5,326,489	1,344,359	100%	100%	100%	100%

Fuente: Encuesta de Hogares 2015 - INE

Elaboración: Propia, con soporte Stata MP v.14.0

Nota: *Datos de la encuesta **Datos con factor de expansión

¹Se considera formal a quien cuenta con aportes a la AFP y a su vez tiene Caja de Salud

Estas estadísticas respecto a la cantidad de personas que trabajan en actividades formales, debe considerarse que corresponden a quienes cuentan al mismo tiempo con seguridad social de corto y de largo plazo, sin embargo, existen otras actividades que realiza la fuerza laboral y que por su naturaleza no aportan de manera obligatoria la seguridad social de largo plazo (AFP) ni a la seguridad social de corto plazo (Caja de Salud) y que por lo tanto, no se reflejan como actividad formal de acuerdo a los parámetros definidos para el presente estudio. Este universo

de personas, normalmente denominados profesionales independientes o consultores, tienen una participación importante (80%) dentro de la base empresarial dentro de la categoría “Empresa unipersonal”. (ver Cuadro 2.1).



Cuadro 2.1
Base Empresarial 2015 por Departamento y tipo Societario

Departamento	Empresas	%	Tipo de Empresa	Empresas	%
La Paz	84,707	31%	Empresa Unipersonal	218,586	80%
Santa Cruz	75,779	28%	Sociedad de Responsabilidad Limitada	49,672	18%
Cochabamba	48,272	18%	Sociedad Anónima	3,257	1%
Tarija	14,659	5%	Sucursal Extranjera	575	0%
Oruro	14,290	5%	Sociedad Colectiva	109	0%
Chuquisaca	11,648	4%	Sociedad Comandita Simple	26	0%
Potosí	11,637	4%	Sociedad Anónima Mixta	14	0%
Beni	8,155	3%	Entidad Financiera de Vivienda	6	0%
Pando	3,102	1%	Sociedad Comandita por Acciones	4	0%
TOTAL	272,249	100%	TOTAL	272,249	100%

Fuente: Fundaempresa, Estadísticas del Registro de Comercio en Bolivia a Dic-2015

Elaboración: Propia

Por otro lado, hay que mencionar que, en el caso de las empresas unipersonales, aquellas que tienen un número muy reducido de personal, normalmente tienen asegurado al mismo a la seguridad social de largo plazo (AFP) pero no así a la seguridad social de corto plazo (Cajas de Salud) por el número reducido de personal; por lo que, tienen que recurrir a un seguro de salud normalmente privado que supla esta debilidad del sistema y por lo tanto, esta característica no se contempla en los parámetros de lo definido como tipo de actividad económica “formal”, por ende, la diferencia entre lo que el factor de expansión arroja como personas en actividad

económica formal (606.777 a nivel nacional) y el registrado en las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) que al 2015, evidencian un número cercano a los dos millones de afiliados. (ver Cuadro 2.2).

Cuadro 2.2
Asegurados 2015 a las AFP's

Administradora	Afiliados	%
Futuro	903,145	47%
Previsión	1,035,137	53%
TOTAL	1,938,282	100%

Fuente: Autoridad de Pensiones y Seguros

Elaboración: Propia

Las estadísticas obtenidas en la variable género, que trabajan en actividades económicas formales según los parámetros definidos en la metodología, considerando el factor de expansión de los datos de la encuesta de hogares, alcanzan un total de 375.370 varones a nivel

nacional (62%) y 124.223 varones en el departamento de Santa Cruz (64%). En los datos de la encuesta representan 1.352 varones a nivel nacional y 340 varones en el departamento de Santa Cruz. (ver Cuadro 3).

Cuadro 3
Género²

GEN	ENCUESTA*		POBLACIÓN**		ENCUESTA*		POBLACIÓN**	
	BOL	SCZ	BOL	SCZ	BOL	SCZ	BOL	SCZ
Masculino	1,352	340	375,370	124,223	61%	64%	62%	64%
Femenino	860	191	231,407	70,513	39%	36%	38%	36%
Total	2,212	531	606,777	194,736	100%	100%	100%	100%

Fuente: Encuesta de Hogares 2015 - INE

Elaboración: Propia, con soporte Stata MP v.14.0

Nota: *Datos de la encuesta **Datos con factor de expansión

² Considera solo a quienes se encuentran en actividades formales

La segmentación poblacional en función a la ubicación geográfica de aquellas personas que trabajan en actividades económicas formales, arrojan como resultados obtenidos de la encuesta de hogares, que en Bolivia el 89% (540.391 personas) las desempeña en el área urbana mientras que el 11% (66.386 personas) las realizan en el área rural; valores determinados a través del factor de expansión, que con criterio análogo para el departamento de Santa Cruz los

resultados reflejan un 94% en el área urbana (183.207 personas) y 6% en el área rural (11.529 personas). (ver Cuadro 4).



Cuadro 4
Ubicación Geográfica³

UB.GEO.	ENCUESTA*		POBLACIÓN**		ENCUESTA*		POBLACIÓN**	
	BOL	SCZ	BOL	SCZ	BOL	SCZ	BOL	SCZ
Urbano	2,042	508	540,391	183,207	92%	96%	89%	94%
Rural	170	23	66,386	11,529	8%	4%	11%	6%
Total	2,212	531	606,777	194,736	100%	100%	100%	100%

Fuente: Encuesta de Hogares 2015 - INE

Elaboración: Propia, con soporte Stata MP v.14.0

Nota: *Datos de la encuesta **Datos con factor de expansión

³ Considera solo a quienes se encuentran en actividades formales

La categorización por movilidad poblacional de aquellas personas que trabajan en actividades formales, considerando la estimación poblacional a través del factor de expansión, un total de 569.649 personas a nivel nacional (94%) que residían en los últimos cinco años en el lugar

de levantamiento de datos de la encuesta, por lo que se asumen no son migrantes en dicho periodo. Para el departamento de Santa Cruz, equivalen de manera análoga en la interpretación, un total de 180.697 personas (93%) que trabajan en actividades formales al momento de la encuesta. (ver Cuadro 5).

Cuadro 5
Movilidad Poblacional⁴

MOV.POB.	ENCUESTA*		POBLACIÓN**		ENCUESTA*		POBLACIÓN**	
	BOL	SCZ	BOL	SCZ	BOL	SCZ	BOL	SCZ
No migrante	2,073	494	569,649	180,697	94%	93%	94%	93%
Migrante ⁵	139	37	37,128	14,039	6%	7%	6%	7%
Total	2,212	531	606,777	194,736	100%	100%	100%	100%

Fuente: Encuesta de Hogares 2015 - INE

Elaboración: Propia, con soporte Stata MP v.14.0

Nota: *Datos de la encuesta **Datos con factor de expansión

⁴ Considera solo a quienes se encuentran en actividades formales

⁵ Se considera migrante a quien al momento de la encuesta, no residía en el lugar en los últimos 5 años

Finalmente, respecto a los grados de educación de las personas que trabajan en actividades formales, de acuerdo a los datos arrojados por la encuesta de hogares y la aproximación poblacional mediante el factor de expansión, un 89% de esta población a nivel nacional (540.583 personas) tienen una formación educativa con secundaria completa o superior y un 11% (66.194 personas) tienen

una formación educativa con secundaria incompleta o inferior. Para el departamento de Santa Cruz, representan 88% de esta población a nivel nacional (171.571 personas) con una formación educativa con secundaria completa o superior y un 11% (23.165 personas) tienen una formación educativa con secundaria incompleta o inferior. (ver Cuadro 6).

Cuadro 6
Grado de Educación⁶

GE.EDU.	ENCUESTA*		POBLACIÓN**		ENCUESTA*		POBLACIÓN**	
	BOL	SCZ	BOL	SCZ	BOL	SCZ	BOL	SCZ
Secundaria Incompleta e Inferior	234	64	66,194	23,165	11%	12%	11%	12%
Secundaria Completa y Superior	1,978	467	540,583	171,571	89%	88%	89%	88%
Total	2,212	531	606,777	194,736	100%	100%	100%	100%

Fuente: Encuesta de Hogares 2015 - INE

Elaboración: Propia, con soporte Stata MP v.14.0

Nota: *Datos de la encuesta **Datos con factor de expansión

⁶Considera solo a quienes se encuentran en actividades formales

Con las consideraciones metodológicas definidas y las estadísticas previamente expuestas, se definieron las siguientes regresiones para estimar el modelo de Mincer con las demás variables de control definidas, de la siguiente manera:

Para los datos nacionales con todos los grados de educación.- (ver Cuadro 7):

REG: lw edu exp exp2 mujer rural formal migr if (edad>14 & edad<65), robust



Para los datos en el departamento de Santa Cruz con todos los grados de educación. (ver Cuadro 9):

REG: lw edu exp exp2 mujer rural formal migr if (departamento=7 & edad>14 & edad<65), robust

Para los datos nacionales con los grados de educación de secundaria completa o superior. (ver Cuadro 8):

REG: lw edu exp exp2 mujer rural formal migr if (niv_ed_d>=4 & niv_ed_d<=5 & edad>14 & edad<65), robust

Para los datos en el departamento de Santa Cruz con los grados de educación de secundaria completa o superior. (ver Cuadro 10):

REG: lw edu exp exp2 mujer rural formal migr if (departamento=7 & niv_ed_d>=4 & niv_ed_d<=5 & edad>14 & edad<65), robust

Cabe mencionar que los resultados obtenidos se consiguen a partir de una regresión lineal robusta a partir de mínimos cuadrados ordinarios (MCO).

Como primer resultado, se puede inferir que, para la población que trabaja en actividades económicas formales, la migración no es una variable significativa. Las estadísticas anteriormente expuestas la sitúan entre un

6% y 7% para Bolivia y Santa Cruz respectivamente, pero fundamentalmente resulta ser una variable estadísticamente no significativa puesto que para todas las estimaciones, la prueba de significancia es mayor que el 0.05 (ver Cuadros del 7 al 10).

A nivel nacional, considerando para todos los grados de educación de la población que trabaja en actividades formales, tienen un retorno de la educación del 4.06% y de la experiencia de un 2.81%. Desde el punto de vista del género, las mujeres tienen un menor salario que los hombres en un -20.42%, por otro lado, en el área rural se remunera menos que en el área urbana en el orden de -45.26% y las actividades formales remuneran por encima de las actividades informales en un 60.13%. (ver Cuadro 7).

En relación al departamento de Santa Cruz, considerando para todos los grados de educación de la población que trabaja en actividades formales, tienen un retorno de la educación del 3.59% y de la experiencia de un 2.23%. En cuanto al género, las mujeres tienen un menor salario que los hombres en un -18.25%, por otro lado, en el área rural se remunera menos que en el área urbana en el orden de -12.23% y las actividades formales remuneran por encima

de las actividades informales en un 48.34%. (ver Cuadro 8).

Posteriormente, aplicando la variable de control referida al grado de educación, encontramos que para aquellas personas que trabajan en actividades económicas formales y tiene grado de educación con secundaria completa o superior -grado 4 y 5 de acuerdo a las referencias de la encuesta-, a nivel nacional tiene un retorno de la educación del 7.24% y de la experiencia en un 2.47%. Bajo estos grados de educación, las mujeres son remuneradas en menor proporción que los hombres en el orden de -19.03%; en el área rural, de manera muy similar tienen una remuneración menor que en el área urbana con -19.38% y las actividades formales en estos grados de educación, remuneran un 57.55% adicional. (ver Cuadro 9).

Para el departamento de Santa Cruz, aplicando la variable de control referida al grado de educación, encontramos que para aquellas personas que trabajan en actividades económicas formales y tiene grado de educación con secundaria completa o superior -grado 4 y 5 de acuerdo a las referencias de la encuesta-, se tiene un retorno a la educación de 6.92%, mientras que la experiencia lo es en un 2.53%. Las mujeres tienen

un -18.01% menor remuneración que los hombres. Llama la atención que el área rural remunera menos que en el área urbana en -3.21% pero, sin embargo esta resulta ser una variable estadísticamente no significativa pues su prueba de significancia es superior a 0.05 debido a pocas observaciones con grados de educación 4 y 5 en el área rural. Desde la óptica del tipo de actividad económica, la actividad formal remunera un 47.78% más que a quienes trabajan en actividades informales. (ver Cuadro 10).

Es preciso aclarar, que si bien para todos los casos, las variables de educación y experiencia tiene un retorno positivo respecto al salario, en el caso de la experiencia presentan retornos positivos pero a una tasa decreciente.

Existen algunos elementos que se deben considerar a efectos de tratar de entender o explicar por qué las diferencias entre los resultados a nivel nacional respecto a los del departamento de Santa Cruz. El primero es el perfil productivo del departamento, que al ser el proveedor de alimentos por excelencia, tiene una fuerte actividad agrícola la cual absorbe gran parte de mano de obra, generalmente no formal y menos calificada en comparación con el resto del país -fundamentalmente

en la sede de gobierno- al concentrar la gran parte de las instituciones públicas, tienen mayoritariamente presencia

de personal que tiene un grado de educación con secundaria completa o superior.

Cuadro 7
Estimación Nacional para Todos los Grados de Educación

Lineal regression		Number of obs:		13,288	
		F(7,13280) =		451.66	
		Prob>F =		0.0000	
		R-squared =		0.1532	
		Root MSE =		10,789	
lw	Coef.	Robust Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]
edu	0.04062	0.00276	14.69	0.000	0.03520 0.04604
exp	0.02812	0.00243	11.55	0.000	0.02334 0.03289
exp2	-0.0053	0.00005	-10.40	0.000	-0.00064 -0.00043
mujer	-0.20422	0.01994	-10.24	0.000	-0.24331 -0.16514
rural	-0.45263	0.02873	-15.75	0.000	-0.50896 -0.39631
formal	0.60133	0.02043	29.43	0.000	0.56128 0.64137
migr	0.01328	0.36	0.36	0.723	-0.06003 0.08658
_cons	1,823,353	40.64	40.64	0.000	1.73541 1,911,296

Fuente: Encuesta de Hogares 2015 - INE
Elaboración: Propia, con soporte Stata MP v.14.0

Cuadro 8
Estimación Santa Cruz para Todos los Grados de Educación

Lineal regression		Number of obs:		2,990	
		F(7,13280) =		53.82	
		Prob>F =		0.0000	
		R-squared =		0.0713	
		Root MSE =		10,878	
lw	Coef.	Robust Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]
edu	0.03589	0.00610	5.89	0.000	0.02395 0.04785
exp	0.02265	0.00556	4.07	0.000	0.01174 0.03356
exp2	-0.00034	0.00012	-2.89	0.004	-0.00057 -0.00011
mujer	-0.18247	0.04467	-4.08	0.000	-0.27006 -0.09488
rural	-0.12227	0.05088	-2.40	0.016	-0.22202 -0.02251
formal	0.48337	0.04485	10.78	0.000	0.39543 0.57132
migr	0.03982	0.07392	0.54	0.590	-0.10512 0.18477
_cons	1,938,238	0.09583	20.23	0.000	1.75034 2,126,131

Fuente: Encuesta de Hogares 2015 - INE
Elaboración: Propia, con soporte Stata MP v.14.0

Cuadro 9
Estimación Nacional para los Grados de Educación 4 y 5

Lineal regression		Number of obs:		8,197	
		F(7,13280) =		264.07	
		Prob>F =		0.0000	
		R-squared =		0.1307	
		Root MSE =		1.0102	
lw	Coef.	Robust Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]
edu	0.07242	0.00520	13.94	0.000	0.06223 0.08261
exp	0.02473	0.00364	6.79	0.000	0.01759 0.03187
exp2	-0.00047	0.00009	-5.03	0.000	-0.00066 -0.00029
mujer	-0.19027	0.02410	-7.90	0.000	-0.23750 -0.14303
rural	-0.19393	0.03894	-4.98	0.000	-0.27017 -0.11750
formal	0.57553	0.02377	24.21	0.000	0.52894 0.62212
migr	-0.02904	0.04551	-0.64	0.523	-0.11824 0.06017
_cons	1.3769	0.07611	18.09	0.000	1.22775 1.52614

Fuente: Encuesta de Hogares 2015 - INE
Elaboración: Propia, con soporte Stata MP v.14.0

Cuadro 10
Estimación Santa Cruz para los Grados de Educación 4 y 5

Lineal regression		Number of obs:		1,879	
		F(7,13280) =		37.46	
		Prob>F =		0.0000	
		R-squared =		0.0764	
		Root MSE =		1.1502	
lw	Coef.	Robust Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]
edu	0.06917	0.01115	6.20	0.000	0.04731 0.09104
exp	0.02528	0.00900	2.81	0.005	0.00763 0.04293
exp2	-0.00049	0.00025	-1.99	0.046	-0.00097 -0.00001
mujer	-0.18009	0.05833	-3.09	0.002	-0.29448 -0.06570
rural	-0.03210	0.07948	-0.40	0.686	-0.18797 0.12377
formal	0.47779	0.05196	9.20	0.000	0.37589 0.57970
migr	-0.01962	0.10069	-0.19	0.846	-0.21709 0.17785
_cons	1.4890	0.16231	9.17	0.000	1.17065 1.80729

Fuente: Encuesta de Hogares 2015 - INE
Elaboración: Propia, con soporte Stata MP v.14.0

IV. Conclusiones y Recomendaciones

En función a todo lo analizado para el presente documento, se puede concluir las siguientes apreciaciones:

Considerando algunos datos alcanzados de otras investigaciones -revisadas como literatura empírica en el primer punto- y comparándolos con los resultados alcanzados en este análisis, se aprecia que el retorno a la educación en Bolivia ha disminuido, situándose al presente (2015) entre el 3.5% y 4% de manera general y para los grados de educación con secundaria completa y superior entre 6.9% y 7.2%

La experiencia tiene una incidencia en los salarios de alrededor del 2.2% al 2.8% aproximadamente, reiterando que esta variable si bien presenta retorno positivo, es decreciente.

La mujer es menos remunerada que el hombre en el orden de entre -18% y -20% entre algunas hipótesis por el acceso de la mujer a la educación y porque en el sector formal el mayor costo laboral que implica la naturaleza de la mujer al ser madre puede compensarse con un menor salario. El trabajar en actividades económicas formales remunera mucho más que en actividades económicas informales entre un 48% y 60% aproximadamente; sin embargo, en estos valores hay que considerar algunas distorsiones que pudieran tener considerando

aquellas actividades que no son absolutamente formales pero que tampoco son informales como el caso de los consultores o profesionales independientes.

La migración no resulta una variable significativa dados los parámetros definidos de manera metodológica y en el área rural, se remunera el trabajo mucho menos que en área urbana, hasta un -60% a nivel nacional de manera general, entre algunas razones por la menor productividad ligada a menor nivel educativo y menor nivel de uso de tecnología.

A su vez, algunas recomendaciones que surgen para enriquecer a futuro el presente análisis son:

Incorporar una categorización intermedia en el tipo de actividad económica, que podría recibir el nombre de “semi-formal” a efectos de aglutinar a todos los trabajadores de la población económicamente activa que estando afiliados al sistema integral de pensiones (SIP), a las AFP’s y, no necesariamente tengan seguridad social de corto plazo, es decir, afiliados a las Cajas de Salud. Esto podrá permitir tener una clasificación intermedia que dimensiones en menor magnitud a la categoría “informal”.

Adicionar otra variable de control referida al tipo de sector económico en el que trabaja la persona, básicamente segmentado en dos categorías,

sector de enclave y sector de efecto multiplicador, en el entendido que los primeros son intensivos en capital y los segundos en mano de obra. Esto permitirá también comparar los réditos a la educación y experiencia en estos dos grandes segmentos básicos en relación al tipo de inversión, tanto en capital tecnológico como capital humano.

Otra variable de control importante a incorporar, aunque probablemente no se lo pueda hacer a través de los datos de la encuesta de hogares, es el tamaño de empresa, ya que es intuitivo pensar que, mientras mayor sea el tamaño de las empresas, mayor será la propensión a remunerar el trabajo. En muchas empresas esto es tal, que incorporan metodologías de medición de puestos para determinar el salario que consideran muchas variables cualitativas no cognitivas y que son determinantes para la incidencia en el nivel salarial como por ejemplo: nivel de responsabilidad, de autonomía, nivel de competencias no solo técnicas sino relacionadas a la inteligencia emocional, nivel de liderazgo de grupos de trabajo, de solución de conflictos y problemas, nivel de influencia monetaria en la toma de decisiones, etc. Muchas de estas son consideradas por metodologías internacionalmente aceptadas desde hace años atrás, como el caso de la Metodología HayGroup para la valoración de puestos de trabajo.

Finalmente, enriquecerá mucho el hecho de poder realizar el mismo análisis de manera comparativa con anteriores versiones de la encuesta de hogares.

Referencias bibliográficas

- Escalante Carrasco, S. A. (2004). Los Retornos de la Inversión en Capital Humano en Bolivia. *Revista de Análisis Económico Vol. 19* - UDAPE, 26.
- Guevara Murillo, M. A. (2013). *El capital humano como determinante de la distribución de los ingresos en Bolivia*. La Paz: n.d. Tesis de grado - UMSA.
- Mincer, J. A. (1974). Scholing and Earning. En J. A. Mincer, *Scholing, Experience and Earning* (págs. 41-63). n.d.: National Bureau of Economic Research - NBER.
- Nogales Carvajal, R. (2016). *Desigualdades salariales: Una nueva mirada a su relación con la educación y los antecedentes familiares*. Cochabamba: Centro de Investigaciones Económicas y Empresariales, Universidad Privada Boliviana.
- Vera Rueda, M. J. (2015). *En busca de lo inobservable: incorporando habilidades en un modelo a la Mincer*. no refiere: Corporación Andina de Fomento (CAF), Working paper Nº 2015/07.

- Villarroel, P., & Werner L., H.-L. (2011). *¿La educación todavía paga? La disminución de los retornos a la educación en la Bolivia urbana*. Fundación ARU.
- Villegas, H. (2006). *Desigualdad en el área rural de Bolivia: ¿Cuán importante es la educación?* La Paz: Instituto de Investigaciones Socioeconómicas, Universidad Católica Boliviana.

SITUACIÓN DE LOS ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES SUSCRITOS POR BOLIVIA

María Esther Peña Cuéllar¹

¹ Ingeniera Comercial y Administradora de Empresas de la Universidad Autónoma Gabriel René Moreno - UAGRM. Master en Comercio Internacional (UAGRM). Docente UPSA y Gerente Técnico en el Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE.

Resumen

La interrelación entre las diferentes economías del mundo y su creciente dependencia es una característica muy común en nuestra época, los productos y los servicios ya no tienen un origen definido, y lo que sucede en algún lugar del planeta nos afecta a todos. A este proceso dinámico y creciente se lo conoce como “Globalización”, definido como la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global.

Las naciones del mundo no pueden mantenerse al margen de este proceso, dadas las oportunidades que trae aparejadas, así como los desafíos. En este contexto la integración cumple un papel preponderante al acercar a las economías mediante condiciones ventajosas para su intercambio comercial, procurar su complementariedad productiva y en muchos casos poder delegar sus procesos de tomas de decisiones a nuevos órganos centrales.

El presente artículo busca demostrar que la integración no es una moda sino una necesidad para alcanzar mayores niveles de desarrollo; el grado de integración que alcancen los países está supeditado a su nivel de interrelación y madurez para

asumir compromisos y gozar de derechos, aunque muchas veces implica subordinar su independencia económica y política al interés común.

Bolivia es un país destinado a la integración por su ubicación geográfica, tiene suscrito Acuerdos comerciales bilaterales con 11 países y es beneficiario de esquemas preferenciales unilaterales con más de 30 mercados, ha participado y participa en casi todos los procesos de integración que se han intentado en América del Sur, sin embargo su participación se ha caracterizado por la falta de claridad en los objetivos y la improvisación.

Este estudio analiza también las causas y factores que han determinado el escaso aprovechamiento de los esquemas de integración en los que participa Bolivia, analiza el comportamiento del comercio mundial y la incidencia de las nuevas economías emergentes, posteriormente evalúa el desempeño del comercio exterior de Bolivia, para finalizar con algunas conclusiones que permitirán entender las razones de una mayor inserción en el contexto internacional, aprendiendo de economías que al margen de la política procuran asegurar mercados, captar inversiones y generar empleo de calidad para sus habitantes.

Palabras Claves

Acuerdos internacionales, integración.

Abstract

The interrelation between the different economies of the world and their increasing dependence, is a characteristic very common in our time. Products and services no longer have a definite origin and what happens somewhere on the planet affects us all. This dynamic and growing process is known as "Globalization", defined as the growing communication and interdependence between the different countries of the world, unifying their markets, societies and cultures through a series of social, economic and political transformations that give them a global character.

The nations of the world can not stay out of this process, given the opportunities it brings, as well as the challenges. In this context, integration plays a preponderant role in bringing economies closer to each other through conditions that are advantageous for their commercial exchange, seeking their productive complementarity and, in many cases, being able to delegate their decision-making processes to new central bodies.

The present article seeks to demonstrate that integration is not a fashion but a necessity to reach higher levels of development; the level of integration achieved by countries is contingent on their level of interrelationship and maturity to assume commitments and enjoy rights, although often involves

subordinating their economic and political independence to the common interest.

Bolivia is a country destined to the integration by its geographical location, it has subscribed Bilateral commercial Agreements with 11 countries and is beneficiary of unilateral preferential schemes with more than 30 markets; has participated and participates in almost all the processes of integration that have been tried in South America, however, their participation has been characterized by the lack of clarity in the objectives and improvisation.

This study also analyzes the causes and factors that have determined the poor use of the integration schemes in which Bolivia participates, analyzing the behavior of world trade and the impact of the new emerging economies. Afterwards, it evaluates the performance of Bolivia's foreign trade to conclude with some conclusions that will allow to understand the reasons for a greater insertion in the international context, learning from economies that, aside from politics, try to secure markets, attract investment and generate quality employment for its inhabitants.

Keywords

international agreements, integration.

Clasificación JEL: F4.



Introducción

En las últimas décadas del siglo XX el mundo asistió a un conjunto de transformaciones económicas, sociales, políticas y culturales cuyo dinamismo y complejidad no admite precedente. El vertiginoso desarrollo de la tecnología durante los últimos años dejó en evidencia una clara interdependencia entre las economías, derribó todo tipo de muros y barreras entre las naciones, revolucionó las sociedades, dio nacimiento a nuevos factores de producción y deslocalizó geográficamente a las empresas y al consumo.

A este proceso dinámico y creciente se lo conoce como “Globalización”, definido como la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global.

Las naciones del mundo no pueden mantenerse al margen de este proceso, dadas las oportunidades que trae aparejadas, así como los desafíos. Existen experiencias de países exitosos que a través del comercio, las inversiones y la incorporación de tecnología a sus procesos productivos están logrando altos niveles de desarrollo, mediante el uso racional de sus recursos naturales y su industrialización, y con políticas

adecuadas que ayuden a superar la pobreza, con los tres factores determinantes de éxito que poseen en demasía los países desarrollados: capital, tecnología y mercado.

Sin embargo existen también Gobiernos que prefieren mantenerse al margen de la Globalización, la política puede lograr que algunos países decidan salir por completo del sistema, es posible estarlo pero se paga tan caro estar al margen tras un largo período de tiempo que se vuelve imposible permanecer fuera. Claramente se lo puede ver en China y Rusia, economías que decidieron abrirse y alcanzar hasta nuestros días grandes niveles de desarrollo; es sabido que un país no puede producir todo lo que necesita, por tanto necesita de la integración con el mundo.

Una característica que ha sido muy común entre las economías luego de la II Guerra mundial ha sido la tendencia hacia la integración, la distribución normal de recursos humanos y naturales, además de las variaciones en clima y geografía, siempre dispuso grandes diferencias en cuanto a la disponibilidad de bienes y servicios internacionales, por tanto la necesidad de buscar la complementariedad entre los países ha sido una constante durante la segunda mitad del siglo XX.

La mejora constante en transportes y comunicaciones condujo a incrementos significativos en

el comercio intrafronterizo, las multinacionales reubicaron sus plantas en países con los mejores factores de producción y al mismo tiempo, muchos Estados desmantelaron sus estructuras productivas que no eran competitivas y se reconcentraron en sectores donde gozaban de ventajas.

Partiendo del concepto de integración como la *“Acción y efecto de integrar o integrarse”*², es decir, *“Hacer que alguien o algo pase a formar parte de un todo”*, podemos inferir su importancia para ampliar mercados que permitan la colocación de los excedentes de producción de un país, generando divisas, empleos y mejores condiciones de acceso a dichos mercados.

Existen diversos modos de integración, pero en este artículo nos concentraremos en la *“Integración Económica”*, aquella que añade al efecto integrador la *“...eliminación de trabas de toda índole con el fin de satisfacer intereses y necesidades comunes entre dos o más partes (naciones, países, bloques, etc.) con la finalidad de hacer el mejor uso de los recursos de que dispone cada uno, complementar sus capacidades productivas y actuar coordinadamente frente a terceros”*³.

2 Real Academia Española, “Diccionario de la Lengua Española”, Vigésima segunda edición, 2001.

3 IBCE-SECO, “Glosario de Comercio Exterior, Integración y Comercio

A partir de la integración económica, una economía tienen mucho que ganar del intercambio comercial con el mundo, produciendo y vendiendo lo que mejor saben hacer, y adquiriendo aquello que otros producen de mejor manera, bajo el concepto de la división internacional del trabajo.

De acuerdo con el nivel de interrelación y madurez que tengan los países, un proceso de integración pasa por varias etapas o niveles de unificación. Cada etapa implica mayores compromisos y la subordinación de su independencia económica y política al interés común, por ello es importante conocer cada etapa para poder comprender el grado de integración económica alcanzado por las distintas economías en el mundo. Seguidamente se explican cada una de ellas:

a) Área de Preferencias Económicas:

Es la forma más básica de integración entre dos o más partes (países), por la que los participantes se conceden reducciones en el pago del arancel de importaciones, definido también como “rebajas arancelarias” fijas (totales o parciales), sin involucrar la totalidad del universo de productos, y sin asumir mayores compromisos en su política arancelaria frente a terceros.

b) Zona de Libre Comercio (ZLC): Una ZLC implica que los participantes

Electrónico”, 2005, Pág. 97.

eliminen las barreras comerciales (arancelarias y no arancelarias), permitiendo el libre intercambio del total de las mercancías comprendidas en el universo arancelario. Este “Mercado Ampliado” hace referencia a un estadio mayor de integración al de un área de preferencias económicas, donde los países Miembros mantienen sus aranceles frente a terceros, es decir, frente a aquellos países que no son parte del Acuerdo.

- c) **Unión Aduanera:** Este nivel de integración se caracteriza porque los países miembros han eliminado los aranceles y otras barreras para comerciar libremente entre sí, y aplican un Arancel Externo Común a los bienes importados de terceros países. Esta fase sucede a la ZLC y compromete la armonización de la política arancelaria de los países miembros.
- d) **Mercado Común:** Comprende un nivel de integración que complementa a la Unión Aduanera, al viabilizar la libre movilidad de los factores productivos (productos, servicios, capital, mano de obra) entre los miembros.
- e) **Unión Económica:** Es la forma más completa de integración entre países. Implica la armonización de las políticas económicas, fiscales, monetarias, cambiarias, sectoriales, sociales y de política exterior. En muchos casos, queda

transferida gran parte de la soberanía nacional a entidades supranacionales.

Bolivia destinada a la integración

Como se pudo observar, Bolivia ha participado y participa en casi todos los procesos de integración que se han intentado en América del Sur, desde la antigua ALALC hasta la reciente Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR). La alta vocación integracionista puede encontrar explicación en su ubicación geográfica al centro del subcontinente, lo cual la obliga a ser parte de las diferentes iniciativas que se han venido dando en las últimas décadas.

Desde los años 60’ hasta nuestros días, la participación de Bolivia en los diferentes esquemas de integración se ha caracterizado por la falta de claridad en los objetivos y la improvisación, motivada quizás por la presión ejercida de los demás países de la región para conformar los diversos bloques que hoy existen, y no de un análisis profundo de los beneficios y perjuicios, a efecto de poder diseñar políticas que permitan aprovechar la integración regional en el mediano y largo plazo, independientemente de los gobiernos que sucedan. La participación marginal de los beneficios, mínimo desarrollo industrial enfocado en bienes extractivos y no renovables, baja capacidad de negociación sin aprovechamiento efectivo de

oportunidades y sólo enfocado en la expectativa de tratamientos preferenciales, son la más clara muestra de esta falta de previsión.

A estas alturas, resulta prácticamente inútil volver a discutir la conveniencia de su participación, además de inoportuno. Más bien, se debería dirigir los esfuerzos en consolidar los mercados que ya tiene Bolivia, pese al bajo nivel de aprovechamiento, los problemas y frustraciones que ha tenido desde la puesta en vigencia de los mismos.

Factores a resolver en el país

La ubicación geográfica de Bolivia transforma al país en un articulador natural muy importante, para cualquier proceso integrador y de convergencia económica, política, cultural y de logística en el continente sudamericano. Las ventajas que supone esta especial situación geográfica, sustenta las bases en cuanto a su potencial de vinculación e integración con el resto de los países de la región.

Por el contrario, muchos analistas suponen también que la mediterraneidad de Bolivia es una desventaja y supone grandes limitaciones, dado que los bienes que produce tienen que recorrer grandes distancias para llegar a los océanos, elevando sus costos y volviéndolos poco competitivos. Se puede considerar a este otro factor como

otro de los grandes motivos por los cuales Bolivia necesita integrarse con el mundo.

Un segundo factor que al analizar las exportaciones bolivianas se hace más que evidente, es la **dependencia en las materias primas y recursos no renovables** sin transformación. La economía boliviana todavía depende del sector primario –hidrocarburos y minerales- haciéndose vulnerable a los factores externos en cuanto a los precios internacionales por su casi nula incidencia en los mercados exteriores por su bajo nivel de producción.

Un tercer factor a considerar es el **bajo nivel de industrialización** de los productos bolivianos, que al no estar ligados al procesamiento de los propios recursos naturales sino más bien a la industria de algunos bienes para el consumo, es altamente dependiente de factores externos como ser materia prima, maquinaria y tecnología. Con una estructura productiva limitada por el pequeño mercado boliviano, los niveles de productividad son bajos y por ende hay poco desarrollo de servicios y sistemas de comercialización, incidiendo directamente en la competitividad de la producción manufacturada, cuando se quiere sacar los excedentes al extranjero.

Los sectores productivos en Bolivia más importantes son los minerales, agropecuaria, recursos forestales

y gas, todos del nivel primario y supeditados a los bruscos cambios del mercado internacional, con precios siempre oscilantes que le determinan a este sector una inestabilidad crónica.

Como un cuarto factor pero no menos importante se encuentra la **escasa infraestructura** en vías de comunicación, servicios básicos y generación de energía, lo cual no permite alcanzar una integración territorial y social plena. Prácticamente solo las grandes ciudades cuentan con estas bondades, mientras que otras regiones viven una realidad de hace dos siglos atrás.

A pesar de contar con ingentes recursos naturales en materia energética, agrícola, forestal, minera, entre otros, Bolivia no ha logrado desarrollar en su propio beneficio estas riquezas. Con este panorama, no se podría esperar mayores niveles de producción que generen bienestar al país, y mucho menos desarrollo.

Existen muchos proyectos de interconexión bioceánica inclusive, sin embargo solo se cuenta con carreteras que interconectan el eje troncal con los puntos de salida en frontera para los productos de exportación e importación. El resto de las vías se encuentran en condiciones precarias, y en muchos casos hay regiones donde solo se puede acceder por vía aérea.

¿Por qué es importante el comercio exterior para el desarrollo?

¿El comercio está vinculado al progreso económico? En la antigüedad, cuando el hombre se hace sedentario y agricultor empiezan a aparecer los excedentes en los bienes agrícolas, y el hecho de producir mayor cantidad de lo que consumen les induce a intercambiar el excedente de su producción por el excedente de otros productores, surgiendo de ahí el trueque.

Para facilitar el comercio aparecieron los medios de pago -metales preciosos y la moneda- con el cual los agentes económicos venden parte de su producción en un mercado y reciben a cambio dinero, con este dinero acuden a su vez a otro mercado para comprar lo que desean; no todos pueden producir lo que necesitan.

Si extrapolamos este escenario al comercio entre países, surge el **comercio exterior**, el cual se define como el intercambio de bienes y servicios que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se da origen a salidas de mercancía de un país -exportaciones- y entradas de mercancías importaciones-procedentes de otros países.

El comercio exterior permite incrementar la cantidad y mejorar la calidad del consumo de la población

en relación al que podría lograrse solamente con la producción y la tecnología doméstica, se aprovechan de manera óptima las ventajas de la especialización y se facilita una más rápida difusión y aprendizaje del proceso de innovación tecnológica, permitiendo el desarrollo de estrategias para lograr un liderazgo competitivo.

Al comercio de bienes lo acompaña el comercio de servicios, es difícil imaginarse los procesos de producción y el comercio de bienes, sin mencionarse el papel que desempeñan los servicios, sean estos de comercio, transporte, comunicaciones, información, financieros, entre otros muchos que se pueden nombrar. Considerando además que al exportar un bien, de alguna manera se están exportando los servicios que el mismo tiempo llevan incorporados (diseño, marketing, logística, etc.).

Por todo ello, es que en esta publicación se dan a conocer los procesos de integración que contempla Bolivia en la actualidad.

1. Comunidad Andina - Zona de Libre Comercio Andina

El 26 de mayo de 1969, cinco países sudamericanos firmaron el Acuerdo de Cartagena (Ecuador, Perú, Colombia, Bolivia y Chile). De esa manera, se puso en marcha el proceso andino de

integración conocido, en ese entonces como Pacto Andino, Grupo Andino o Acuerdo de Cartagena. El 13 de febrero de 1973, Venezuela se adhirió al Acuerdo y posteriormente, el 30 de octubre de 1976, Chile se retira. En marzo de 1996 mediante el Protocolo de Trujillo, el Acuerdo de Cartagena sufre una actualización profundizando su integración: Nace la Comunidad Andina en julio de 1997.

La Zona de Libre Comercio (desde 1993): El intercambio comercial entre Bolivia, Colombia Ecuador y Perú de productos originarios de estos países, establece la eliminación total de los gravámenes arancelarios al comercio entre los países Miembros, así como la eliminación de todas las restricciones no arancelarias.

El mercado andino es complementario para las exportaciones bolivianas.

- **Relación Comercial Bolivia - Comunidad Andina**

La CAN es el único bloque comercial, dentro de los diversos Acuerdos Comerciales suscritos por Bolivia y mecanismos de cooperación comercial, que retorna constantes saldos comerciales favorables para



el país. Ello, principalmente por la complementariedad económica existente entre las necesidades de abastecimiento

de dicho bloque y la vocación productiva de Bolivia, básicamente agroexportadora.

Tabla 1
Bolivia: Balanza Comercial CON La CAN
Período 2006-2016
(Expresado en millones de dólares americanos)

DESCRIPCIÓN	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (p)	2016 (p)
EXPORTACIONES	405	404	505	615	687	810	1.262	1.448	1.299	982	1.037
IMPORTACIONES	264	311	487	439	524	695	755	823	879	845	822
SALDO COMERCIAL	141	93	18	176	162	115	507	625	420	137	215

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística - INE

ELABORACIÓN: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

(p): Datos preliminares

Las ventas externas de Bolivia hacia el mercado andino en la gestión 2006, registró USD405 millones. En relación a las compras que Bolivia realizó desde países andinos, ascendió a USD264 millones. A pesar del retiro de Venezuela, el comercio exterior de Bolivia con la CAN sigue siendo superavitaria (USD141 millones). De igual manera, en la gestión 2016, se registró saldo positivo en la balanza comercial por USD215 millones.

- **Grado de Aprovechamiento por parte de Bolivia de la Zona de Libre Comercio Andina**

En la gestión 2006, Bolivia exportó USD405 millones al mercado andino, representando los principales productos el 97% del total vendido (USD393 millones), ingresando el 100% con “arancel cero”. Dado que en la gestión analizada se consolidó la zona de libre comercio andina, por lo cual todos los productos del universo arancelario aplican “arancel

zero” para las exportaciones intracomunitarias de los socios andinos.

Durante la gestión 2016, Bolivia vendió USD 1.037 millones a la Comunidad Andina, ingresando el 99% como principales productos (USD1.024 millones), registrando un crecimiento en las exportaciones dirigidas hacia la CAN del 74%.

2. Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Nº 36 Bolivia - Mercosur (AAP.CE Nº 36)

El AAP. CE Nº 36 se suscribió el 17 de diciembre de 1996, entró en vigencia el 28 de febrero de 1997, y vino a sustituir el AAP.CE Nº 34 que fue firmado en 1995 y tenía como fin principal alcanzar el establecimiento de una Zona de Libre Comercio.

Programa de Liberación Arancelaria del AAP.CE Nº 36

Para alcanzar la Zona de Libre Comercio plena entre las partes, se establecieron diversos plazos de desgravación a los bienes originarios de los Estados Parte de acuerdo a su sensibilidad a través de un programa de Liberalización Comercial que se aplicaba a los productos originarios y procedentes de los países firmantes. Los Estados miembros del MERCOSUR eliminarían los aranceles.

A partir de 2014 el comercio de exportación de bienes de origen boliviano con MERCOSUR se encuentra totalmente liberado del pago de aranceles, es decir, existe el “libre comercio” perfeccionamiento de la Zona de Libre Comercio.

Tabla 2
Cronograma de desgravación arancelaria
AAP.CE Nº 36 Bolivia - Mercosur
(% del Gravamen Arancelario - GA, aplicado al 1º de enero de cada año)

Año	Desgravación	Anexo 1			Anexo 2			Anexo 3	Anexo 4	Anexo 5	Anexo 6	Anexo 7
1997	30	50	30	50	60	70	80	15	10			100
1998	35	50	35	55	64	73	82	15	10			
1999	40	50	40	60	68	76	84	15	10			
2000	45	50	45	65	72	79	86	20	10			
2001	50	60	50	70	76	82	88	25	10			
2002	60	60	60	75	80	85	90	30	20			
2003	70	70	70	80	84	88	92	40	40			



2004	80	80	80	85	88	92	94	60	60			
2005	90	90	90	90	92	94	96	80	80	10	10	
2006	100	100	100	100	100	100	100	100	100	20	10	
2007										30	10	
2008										40	10	
2009										60	20	
2010										80	30	
2011										100	40	
2012											60	
2013											80	
2014											100	

El Anexo 1 y 2 incluye productos que tienen un cronograma de desgravación particular, que figura en cada ítem

El Anexo 5 incluye las preferencias otorgadas por MERCOSUR

El Anexo 6 incluye las preferencias otorgadas por Bolivia

Elaboración: IBCE

- Relación Comercial
Bolivia - Mercosur**

El MERCOSUR no es un mercado complementario para las exportaciones bolivianas. De hecho, sin las exportaciones de

gas natural a Brasil y Argentina, la balanza con el MERCOSUR acumuló un saldo en contra de más de 20.000 millones de dólares en los últimos once años.

Tabla 3
Bolivia: Balanza Comercial con el Mercosur (CON GAS)
Período 2006-2016
(Expresado en millones de dólares americanos)

DESCRIPCIÓN	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (p)	2015 (p)	2016 (p)
EXPORTACIONES	2.163	2.443	3.824	2.414	3.328	4.409	6.117	6.728	6.532	4.009	2.225
IMPORTACIONES	1.127	1.408	1.973	1.772	2.105	2.973	3.157	2.759	2.970	2.877	2.465
SALDO COMERCIAL	1.036	1.036	1.851	642	1.224	1.436	2.960	3.970	3.562	1.132	-240

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística - INE

ELABORACIÓN: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

(p): Datos preliminares

Tabla 4
Bolivia: Balanza Comercial con el Mercosur (SIN GAS)
Período 2006-2016
(Expresado en millones de dólares americanos)

DESCRIPCIÓN	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (p)	2015 (p)	2016 (p)
EXPORTACIONES	496	472	665	447	531	525	639	616	547	239	181
IMPORTACIONES	1.127	1.408	1.973	1.772	2.105	2.973	3.157	2.759	2.970	2.877	2.465
SALDO COMERCIAL	-631	-936	-1.308	-1.326	-1.574	-2.448	-2.518	-2.143	-2.423	-2.638	-2.285

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística - INE

ELABORACIÓN: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

(p): Datos preliminares

El año 2006, Bolivia exportó USD2.163 millones al MERCOSUR; al descontar el “gas natural”, dicha cifra se reduce a USD 496 millones, registrando un déficit comercial bilateral de USD631 millones.

Para la gestión 2016 las exportaciones bolivianas descendieron a USD2.225 millones, fruto de la caída de las exportaciones de gas, lo que dejaría un saldo exportado negativo de USD240 millones; si a esto se le descuentan las “exportaciones de gas”, las ventas externas caen hasta los USD2.285 millones, manteniendo aún saldos negativos en la balanza comercial boliviana.

Hay que recordar que antes de negociar el Acuerdo de

Libre Comercio con el bloque, las importaciones desde el Mercosur sumaban sólo 327 millones de dólares, vale decir que, entre 2006 y el 2016, las compras a dicho bloque crecieron cerca de 120%.

- **Grado de Aprovechamiento por parte de Bolivia del AAP.CE 36**

Para el año 2006, aproximadamente el 92% del universo arancelario estaba liberado del pago de aranceles en el comercio bilateral entre Bolivia y los Estados Partes de MERCOSUR. El comercio con el Bloque mercosuriano mantenía un perfil exportador de materias primas y de carácter proteccionista.



Para el año 2016, el MERCOSUR demandó bienes originarios de Bolivia por un valor de USD2.225 millones; destacar que los productos se acogieron al acceso preferencial total (arancel cero).

Finalmente, la relación comercial con el MERCOSUR es históricamente dificultosa, debido a la actitud “proteccionista” que anula el aprovechamiento de preferencias (Trabas sanitarias, en frontera, autorizaciones previas, devaluaciones, entre otros).

3. Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Nº 22 Bolivia - Chile (AAP.CE Nº 22)

El AAP.CE Nº 22 se suscribió el 6 de abril de 1993 y entró en vigencia en la misma fecha según lo establecido en el Artículo 33 del indicado Acuerdo. Ha sido inscrito en la Normativa de ambos países mediante las siguientes disposiciones de internalización:

- Bolivia: Decreto Supremo Nº 23538 del 30/06/1993
- Chile: Decreto Supremo Nº 402 del 22/04/1993

Programa de Liberación Arancelaria del AAP.CE Nº 22

Al firmarse el acuerdo en abril de 1993 Bolivia liberó con arancel cero alrededor de 200 productos y Chile cerca de 115 productos. En 1997 y 2001 a través del Séptimo y Décimo Protocolo Adicional respectivamente, se profundizó la liberación arancelaria.

El 15 de marzo de 2006, mediante el Decimoquinto Protocolo Adicional, Chile otorgó unilateralmente preferencias arancelarias del 100% a todo el universo arancelario de productos de origen boliviano, exceptuando sólo aquellos sujetos a una banda de precios en Chile (trigo, harina de trigo y azúcar).

• Relación Comercial Bolivia - Chile

El comercio entre Bolivia y Chile es totalmente deficitario para Bolivia, lo cual es reflejado en el déficit permanente y creciente de la balanza comercial bilateral:

Tabla 5
Bolivia: Balanza Comercial con Chile
Período 2006-2016
(Expresado en millones de dólares americanos)

DESCRIPCIÓN	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (p)	2015 (p)	2016 (p)
EXPORTACIONES	60	56	78	75	86	150	226	157	106	82	79
IMPORTACIONES	236	228	351	247	281	309	384	574	437	446	348
SALDO COMERCIAL	-176	-171	-272	-172	-196	-159	-158	-417	-331	-364	-269

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística - INE

ELABORACIÓN: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

(p): Datos preliminares

Durante el 2016, el país exportó USD79 millones en Chile, los cuales ingresaron con “arancel cero”; Bolivia no exporta productos que Chile tiene como excepción, desde 2013 se dejó de exportar azúcar a dicho país. Bolivia siempre ha tenido un saldo comercial deficitario con Chile.

De los principales productos analizados, todos ingresaron acogidos a este beneficio otorgado unilateralmente por Chile. Para la gestión 2016, las exportaciones totales al mercado chileno ascendieron a USD79 millones. Se registró un saldo comercial acumulado los últimos once años de más de USD2.600 millones.

- **Grado de Aprovechamiento por parte de Bolivia del AAP. CE Nº 22**

En el año 2006, las ventas hacia Chile sumaron USD60 millones, en esta gestión, ya se encontraba vigente el “XV Protocolo Adicional” del AAP.CE 22, (D.S. No. 28890), pudiendo ingresar a Chile casi todo el universo arancelario con “arancel cero”.

4. Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Nº 47 Bolivia - Cuba (AAP.CE Nº 47)

El AAP.CE Nº 47 se suscribió el 8 de mayo del 2000 y está en vigor desde agosto de 2001. Las disposiciones de internalización en la normativa de ambos países son las siguientes:

- Bolivia: Decreto Supremo Nº 26287 del 22/08/2001

- Cuba: Resolución Conjunta MFyP y CE Nº31/00 del 27/09/2000

Programa de Liberación Arancelaria del AAP.CE Nº 47

A la entrada en vigencia del Acuerdo, Cuba beneficiaba con preferencias arancelarias a más de 90 productos de origen boliviano y Bolivia por su parte concedía preferencias a un centenar de productos de origen cubano.

El 4 de febrero de 2009 se suscribió el I Protocolo Adicional al AAP. CE Nº 47, a través del cual ambos países se otorgan recíprocamente preferencias del 100% para todo el universo arancelario de productos que cumplan con la normativa de origen, además de

incorporar cambios en cuanto a Normas, Reglamentos Técnicos y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Solución de Controversias y Promoción y Protección de Inversiones.

Este Protocolo que profundiza el Programa de Liberación entró en vigencia en diciembre de 2011, luego de que Cuba dispusiera la norma interna que ratificaba el Protocolo. Bolivia lo había hecho en el 2009.

• Relación Comercial Bolivia - Cuba

El relacionamiento comercial con Cuba también totalmente deficitario. A saber:

Tabla 6
BOLIVIA: BALANZA COMERCIAL CON CUBA
PERÍODO 2006-2016
(Expresado en miles de dólares americanos)

DESCRIPCIÓN	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (p)	2015 (p)	2016 (p)
EXPORTACIONES	0	106	559	567	2.896	356	631	1.328	519	360	327
IMPORTACIONES	6.295	6.033	5.861	2.579	1.520	6.905	4.043	1.927	3.180	2.275	2.509
SALDO COMERCIAL	-6.295	-5.927	-5.302	-2.012	1.376	-6.548	-3.412	-599	-2.661	-1.914	-2.182

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística - INE

ELABORACIÓN: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

(p): Datos preliminares

Durante el 2016, el país exportó solamente 35 productos por un valor de USD 327 mil hacia Cuba, los cuales ingresaron con “arancel cero”. A pesar de ellos, la balanza comercial con Cuba siempre ha sido deficitaria, exceptuando el año 2010, en el cual las exportaciones bolivianas de arroz superaron los USD2 millones, debido a la donación del mencionado grano al país caribeño.

- **Grado de Aprovechamiento por parte de Bolivia del AAP.CE 47**

El Acuerdo tiene entre otros objetivos fortalecer el intercambiocomercialrecíproco mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarias. A partir del 4 de febrero de 2009, ambas partes convinieron otorgar recíprocamente preferencias del 100% a todo el universo arancelario de productos que cumplan la normativa de origen del presente acuerdo.

Sin embargo, el año 2006, no se registraron exportaciones bolivianas a Cuba. Destacar que en el 2016, los productos exportados ya se acogieron a las preferencias arancelarias del Acuerdo.

5. Acuerdo de Complementación Económica Bolivia - México (AAP.CE Nº 66)

El ACE Nº 66 se suscribió el 17 de mayo de 2010 y está en vigor desde el 7 de junio de 2010. Ha sido inscrito en la Normativa de ambos países mediante las siguientes disposiciones de internalización:

- Bolivia: Decreto Supremo Nº 0533 del 02/06/2010
- México: Acuerdo del 21/05/2010 publicado en el Oficial de fecha 07/06/2010

El ACE Nº 66 vino a remplazar el AAP.CE Nº 31 que estuviera vigente desde 1995, a requerimiento de Bolivia para suscribir un nuevo Acuerdo de Complementación Económica.

Programa de Liberación Arancelaria del AAP.CE Nº 66

El ACE Nº 66 mantiene las preferencias arancelarias derivadas de la Zona de Libre Comercio y las listas de excepciones del AAP.CE Nº 31. La Zona de Libre Comercio plena fue alcanzada el año 2009 para más del 98% del universo arancelario, quedando algunos productos en excepciones, tales como carne, lácteos, trigo, sorgo, arroz, oleaginosas, azúcar, alcohol, entre otros, que no gozan de



liberación arancelaria, en el que México no tiene liberado 191 productos mientras que Bolivia 162 productos.

- **Relación Comercial Bolivia - México**

El comercio entre Bolivia y México es también totalmente deficitario para Bolivia:

Tabla 7
BOLIVIA: BALANZA COMERCIAL CON MÉXICO
PERÍODO 2006-2016
(Expresado en millones de dólares americanos)

DESCRIPCIÓN	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (p)	2015 (p)	2016 (p)
EXPORTACIONES	21	30	37	27	31	53	35	25	42	25	24
IMPORTACIONES	50	62	110	97	128	189	236	282	303	278	222
SALDO COMERCIAL	-29	-32	-72	-69	-97	-136	-201	-257	-261	-253	-198

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística - INE

ELABORACIÓN: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

(p): Datos preliminares

En la gestión 2016, Bolivia solamente exportó 36 productos hacia México, los cuales alcanzaron los USD24 millones, mismos que ingresaron con “arancel cero”; en tanto que durante la gestión 2006, cuando también se tenían preferencias arancelarias del AAP.CE Nº 31, las exportaciones a México bordeaban los 21 millones de dólares. Entre 2006 y 2016, las ventas externas hacia este mercado crecieron levemente, pese a ello se registró un déficit comercial con dicho país.

- **Grado de Aprovechamiento por parte de Bolivia del AAP. CE 66**

Para el año 2006, a las puertas de una zona de libre comercio imperfecta entre Bolivia y México, se puede evidenciar que a pesar de estar liberado gran parte del universo arancelario aún no se han visto aumentos significativos en la relación comercial bilateral. Por la tanto, en la gestión 2016 la totalidad de los principales productos de origen boliviano exportados a México

ingresaron beneficiándose del “arancel cero”. A pesar de ello, se registró en los últimos once años USD1.605 millones de déficit comercial.

6. Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 70 Bolivia, Cuba, Nicaragua y Venezuela (AAP.CE N° 70)

El AAP.CE N° 70 se suscribió el 11 de julio de 2013, entrando en vigencia el año 2014 los países de Cuba, Venezuela y Nicaragua, mientras que Bolivia lo hizo en 2015. Ha sido inscrito en la Normativa de dichos países mediante las siguientes disposiciones de internalización:

- Bolivia: Decreto Supremo N° 2246 del 14/01/2015
- Venezuela: Nota 11.2.U3.E1/ Rep/No. 11 de 16/12/2013
- Cuba: Nota RS-18-14 del 04/03/2014
- Nicaragua: Decreto Legislativo A.N. No.7355 del 12/12/2013

Programa de Liberación Arancelaria del AAP.CE N° 70

El período de conformación se extendería desde la entrada en vigencia del Acuerdo para la Constitución del Espacio Económico del ALBA-TCP (ECOALBA-TCP) hasta el cumplimiento de los dos (2) años, lapso en el cual, los Países

Signatarios adoptarán un Régimen Normativo y Programático en materia de relacionamiento económico y comercial.

A la fecha de suscripción del mismo la mayoría de los Países, ya habían alcanzado el 100% de las preferencias arancelarias entre sí, por lo que dicho período se consideró como plazo máximo para el establecimiento de los respectivos Cronogramas de Desgravación para aquellos Países que a la fecha de suscripción no hubieran liberado la totalidad del Universo Arancelario.

• Relación Comercial Bolivia - Ecoalba-TCP

Tabla 8
Bolivia: Balanza Comercial con el ECOALBA-TCP
Período 2006-2016
(En millones de dólares americanos)

DESCRIPCIÓN	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (p)	2015 (p)	2016 (p)
EXPORTACIONES	202	242	251	292	344	287	312	147	113	53	14
IMPORTACIONES	63	54	259	312	324	533	449	18	10	7	6
SALDO COMERCIAL	139	188	-8	-19	21	-246	-137	129	103	46	7

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística - INE

ELABORACIÓN: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

(p): Datos preliminares

Teniendo en cuenta que los países miembros del ECOALBA-TCP, tienen suscritos acuerdos bilaterales con nuestro país con anterioridad a la fecha de suscripción del ECOALBA-TCP, mismos que beneficiaron a Bolivia de una u otra manera, Nicaragua es el único país con el que nunca se tuvo un acuerdo, el cual ambas tenían un plazo de

2 años para liberar la totalidad del Universo Arancelario entre sí; sin embargo, las exportaciones a Nicaragua, ha registrado un notable descenso desde el año 2013, en tanto que las importaciones provenientes de este país -en igual lapso-, se han aumentado más del doble, pasando a tener una balanza comercial negativa.

Tabla 9
Bolivia: Balanza Comercial con Nicaragua
Período 2006-2016
(En miles de dólares americanos)

DESCRIPCIÓN	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (p)	2015 (p)	2016 (p)
EXPORTACIONES	75	87	366	160	238	278	2.010	2.543	580	389	291
IMPORTACIONES	59	195	162	198	343	391	381	542	1.187	1.306	1.154
SALDO COMERCIAL	16	-107	204	-38	-105	-113	1.630	2.002	-607	-917	-863

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística - INE

ELABORACIÓN: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

(p): Datos preliminares

7. Acuerdo de Comercio entre los Pueblos y Complementariedad Económica y Productiva Bolivia - Venezuela

Fue suscrito el 31 de marzo de 2011 bajo la denominación de “Acuerdo de Comercio entre los Pueblos y Complementariedad Económica y Productiva” en la ciudad de Cochabamba, Bolivia, con la finalidad de dar continuidad a las preferencias derivadas de CAN y garantizar el “libre acceso” al mercado venezolano por los próximos 5 años.

El acuerdo se internalizó a través de las siguientes disposiciones:

- Bolivia: Ley No 167 del 19/08/2011

- Venezuela: Decreto No 8.159 del 18/04/2011

El acuerdo busca dar continuidad a las preferencias derivadas de la Comunidad Andina, garantizando libre acceso al mercado venezolano en los próximos cinco años con posibilidad de firmar un tratado definitivo.

El acuerdo libera en un 100% el universo arancelario, con la posibilidad de modificarse en algunos casos para asegurar la protección de la producción nacional y la industria naciente de ambos países.

• Relación Comercial Bolivia - Venezuela

Venezuela no es uno de los socios comerciales principales, ocupa el lugar número 29

entre 99 países que compran productos bolivianos, y está

en el puesto 51 como país proveedor, entre los 205 países:

Tabla 10
Bolivia: Balanza Comercial con Venezuela
Período 2006-2016
(Expresado en millones de dólares americanos)

DESCRIPCIÓN	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (p)	2015 (p)	2016 (p)
EXPORTACIONES	202	241	250	292	341	286	309	158	130	52	13
IMPORTACIONES	57	48	253	309	322	526	444	16	6	3	3
SALDO COMERCIAL	146	194	-3	-17	19	-240	-135	143	124	49	10

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística - INE

ELABORACIÓN: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

(p): Datos preliminares

Sin embargo, en el 2016 Bolivia solo exportó un total de 41 productos hacia este mercado, no aprovechando las posibilidades de comercios existentes, dadas las notables caídas desde 2013, llegando a registrar cifras negativas en la balanza comercial.

En el 2006, año en que Venezuela se retira de la CAN, las ventas externas hacia los andinos sobrepasaban los 200 millones de dólares.

- **Grado de Aprovechamiento por parte de Bolivia**

El Acuerdo de Comercio entre los Pueblos y Complementariedad Económica y Productiva suscrito entre Bolivia y Venezuela cuya finalidad fue el dar continuidad a las preferencias derivadas de CAN y garantizar el “libre acceso” al mercado venezolano, liberó en un 100% el universo arancelario. Finalmente, destacar que a pesar de la liberación arancelaria otorgada, existen trabas a las exportaciones bolivianas de índole no arancelario: Exigencia de “Certificado de No Producción

o Producción Insuficiente” a las importaciones en Venezuela. Administración de divisas a través de la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI).

Conclusiones

Es evidente que durante la última década, las balanzas comerciales de todos los Acuerdos Comerciales excepto CAN, registran saldos comerciales deficitarios, a pesar de contar con “arancel cero” para el ingreso de sus productos, demostrando que no ha sido suficiente para atraer capitales que activen el potencial productivo y exportador de Bolivia.

Las medidas proteccionistas son la piedra en el zapato, mercados como en el caso del MERCOSUR exigen algunas trabas como permisos para importar, exigencias sanitarias y fitosanitarias, autorizaciones previas, falta de reconocimiento de certificaciones y burocracia aduanera. Dichas medidas afectan directamente a la competitividad y los ingresos del productor, pues al aumentar sus costos se ven ante la disyuntiva de aumentar el precio de sus productos con la posibilidad de salir del mercado destinatario, al volverse menos atractivos; o disminuir sus márgenes de ganancia y hasta retirarse de la actividad.

Por ello, se requiere mercados, pero buenos mercados y sobre todo

asegurados, que incrementen las posibilidades de una mejor inserción del país en la economía internacional, amplíen y generen mejores condiciones para la inversión, la producción y la generación de empleos dignos, de calidad y estables.

Bolivia mantiene relaciones comerciales estáticas. Establecer Acuerdos de Libre Comercio, como lo hacen los vecinos (Chile, Perú y andinos como Colombia) pueden motivar la inversión en el país y generar mayor desarrollo económico.

Es necesario el apoyo al sector agroindustrial con biotecnología (mayor generador de empleos) e incrementar las Exportaciones No Tradicionales (ENT). Bolivia tiene mucho potencial, en especial en el rubro de alimentos.



Tabla 11
Relación de Acuerdos Comerciales de Bolivia

ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES		
Acuerdo	Estados Parte	Nivel de Preferencias para Bolivia
Comunidad Andina	Bolivia Colombia Ecuador Perú	100% para todo el universo arancelario
En el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI		
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Nº 22 (AAP.CE Nº 22)	Bolivia Chile	100% para todo el universo arancelario
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Nº 36 (AAP.CE Nº 36)	Argentina Bolivia Brasil Paraguay Uruguay	100% para todo el universo arancelario
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Nº 47 (AAP.CE Nº 47)	Bolivia Cuba	100% para todo el universo arancelario
AAP.CE Nº 66	Bolivia México	100% para todos los productos con excepción de los indicados en los anexos al Artículo 3-03
Espacio Económico del ALBA-TCP - ECOALBA/TCP (AAP.CE Nº 70 en ALADI)	Bolivia Cuba Nicaragua Venezuela	Nicaragua avanza en el cumplimiento de las condiciones establecidas para constituirse en país miembro de ALADI. Bolivia tiene acuerdos bilaterales con los demás países miembros. Duración indefinida
En el marco de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos ALBA-TCP		
Acuerdo de Comercio de los Pueblos para la Complementariedad Económica Productiva	Bolivia Venezuela	100% para todo el universo arancelario. La vigencia tendrá una duración de cinco (5) años, prorrogables

Fuente: ALADI/UNCTAD/Unión Europea

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

Referencias bibliográficas

Real Academia Española - RAE (2001).
Diccionario de la Lengua Española.
Vigésima segunda edición.

Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE-SECO (2005).
Glosario de Comercio Exterior, Integración y Comercio Electrónico.
Pág. 97.

LA FRANQUICIA- DECODIFICANDO SU ADN

Roberto Pérez Llanes¹

¹ Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad de la Habana, Cuba. Docente UPSA y Gerente Franquicias América SRL.

Resumen

Este artículo resume brevemente las principales dimensiones asociadas con el concepto de franquicia. Desde diferentes perspectivas de autores y realidades, clarifica el concepto de franquicia real, los formatos de producto y negocios como las dos grandes modalidades y, se insiste en que el formato de negocios es el más desarrollado y completo. En particular, se ofrece una guía de aspectos que permiten diferenciar entre una franquicia real o desarrollada con respecto a las pseudofranquicias o franquicias incompletas.

Palabras Claves

Franquicias, formato tradicional de franquicia, pseudo-franquicias, formato de negocios de franquicia.

Abstract

This article summarizes the main dimensions associated with the concept of franchising. From different perspectives of authors and realities, clarifies the concept of real franchising, product and business formats as the two major modalities and insists that the business format is the most developed and complete. In particular, it offers a guide of aspects that allow to differentiate between a real or developed franchise with respect to pseudo-franchises or incomplete franchises.

Keywords

Franchises, traditional franchise format, pseudo-franchises, franchise business format.

Clasificación JEL: Z0.

Introducción

El presente artículo tiene como objetivo principal esclarecer el significado y alcance de la franquicia como estrategia de expansión externa de negocios, a la vez que forma la organización de una red de unidades bajo diferentes formatos de propiedad u operación. Se ha estructurado en varias partes, en primer lugar, se pretende poner en contexto el fenómeno de las franquicias en Bolivia y, por supuesto, para ayudar con una

revisión de fuentes reconocidas a definir la franquicia como sistema de negocios y estrategia de expansión. Se vio por conveniente también, clarificar las diferencias existentes entre franquicias completas e incompletas y los dos tipos de formatos: franquicias de productos y franquicias de modelos de negocios.

La franquicia como accidente

En los últimos años, Bolivia han gozado de una excepcional bonanza

económica. De hecho, un reciente estudio de la Unidad de Inteligencia de The Economist, ha colocado a las ciudades bolivianas (Santa Cruz, Cochabamba y La Paz), como las tres de mayor crecimiento de la clase media en el continente (The Economist Intelligence Unit, 2017).

Esta situación económica se refleja en un crecimiento sin paralelo en el comercio minorista, con la construcción de grandes centros comerciales y la masiva llegada de prestigiosas marcas internacionales de franquicias. Fenómeno que a su vez, ha tenido una repercusión en el desarrollo de marcas locales que han optado por la franquicia como modo de expansión geográfica.

“Pero no somos franquicia...”, es la frase que han recibido como respuestas muchos emprendedores que se han acercado a marcas prestigiosas en el mercado local y nacional. Casi con igual insistencia, hemos hallado la respuesta contraria “nuestra franquicia está a la venta, búsqúenme compradores”, cuando quienes están colocando su marca al público aún parecen no tenerla preparada.

La poca comprensión del fenómeno de las franquicias se ha extendido también a las aulas universitarias y no sólo, al propio sector empresarial. Entre los empresarios, ya se están generando conflictos entre firmas que se lanzaron a franquiciar sin estar preparadas

para ello y sus franquiciados, quienes adquirieron derechos de explotación de marcas de “franquicias incompletas o pseudofranquicias”.

Ante semejante confusión entre buscadores y oferentes de franquicias, vale la pena arrojar luz con respecto a un modelo de crecimiento que ha estado conquistando el mundo en las últimas décadas. Un fenómeno que se ha estado produciendo sin que el gran público masivo se diese cuenta de ello.

Sin una regulación específica al respecto, empresarios y emprendedores precisan al menos, un marco teórico referencial que permita diferenciar qué es una franquicia de lo que no lo es. Las implicaciones de esta clarificación son evidentes para que, quienes opten por esta forma de emprender y operar negocios, estén conscientes de sus derechos y del alcance de sus obligaciones.

¿Qué es una Franquicia?

Existe una multitud de definiciones en la literatura técnica, pero hay poco consenso aún. A continuación, algunas conceptualizaciones; así como, las implicaciones prácticas que las mismas suponen, tanto para franquiciadores como para franquiciados:

Tabla 1
La Franquicia - Definiciones e Implicaciones

Autor	Definición	Implicaciones
Babcock	<p>“La Franquicia es una estrategia de negocios, una forma de operar y un método de distribución de bienes y servicios, diseñado para satisfacer necesidades. Entraña una alianza estratégica entre dos entidades diferentes, el franquiciador y el franquiciado” (Bennett, 2008).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La franquicia es resultado consciente de una decisión de largo plazo de la alta gerencia, con implicaciones significativas para el crecimiento de la firma, y la explotación de las ventajas competitivas construidas. - Las alianzas estratégicas suponen complementariedad, beneficios y contribuciones de las partes. Y como toda alianza, puede tener limitaciones y problemas asociados con los intereses no coincidentes. La elección de los socios es crítica para todos.
Tuunanen	<p>“La Franquicia se establece a través de un Contrato, donde las partes acuerdan sobre la gobernanza y el uso de los derechos propietarios. En consecuencia, el término de franquicia se refiere al derecho, pero también al contrato y a la organización de la franquicia” (Tuunanen, 2005).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El sistema debe gobernarse (tiene una estructura propia, unas reglas de funcionamiento y un órganos de gerenciamiento). - Sin la voluntad de las partes para aceptar y cumplir los compromisos mutuos, el sistema de franquicias no operaría. Pero estas partes se hayan atadas a lo que permite el contrato, y sobre todo al marco de la legislación vigente. - Los derechos de propiedad sobre los intangibles (marca, territorio de clientes, know how, sistemas y manuales), se convierten en temas de derecho y de administración.
Dicke	<p>“Acuerdo contractual entre dos firmas legalmente independientes, donde una de ellas paga a la otra por el derecho de vender el producto y/o de usar su marca y formato de negocios en un locación específica y por un tiempo determinado” (Dicke, 1992).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Junto a los derechos otorgados por el Franquiciador, se espera que el franquiciado realice un conjunto de pagos (mismos que tienen fuerza legal como una justa compensación por el uso de los intangibles que ha desarrollado a lo largo del tiempo el franquiciador). - Los derechos concedidos y recibidos no son eternos y pueden ser revocados bajo condiciones estipuladas en el acuerdo.
Keup	<p>“La Franquicia es un método de marketing y por tanto, entraña todas las operaciones del negocio y que lo incluye como organización” (Keup, 2007).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sin un poder y atractivo del mercado suficiente, una marca no debería convertirse en franquicia. - Más allá de lo visible (marca y sistema comercial), existen operaciones no tan evidentes que también forman parte de una franquicia, incluida una estructura que debe administrar, expandir y solucionar conflictos o problemas emergentes.

Las implicaciones evidentes de estas definiciones, indican que las franquicias son:

- a) Una estrategia de expansión o crecimiento externo
- b) Un sistema de negocios estructurado
- c) Un acuerdo o contrato entre partes

Por su nivel de completamiento y la solvencia de las instituciones que la respaldan, recomendamos usar, a efectos técnicos alguna de las dos definiciones siguientes:

Según la Federación Europea de Franquicias (EFF):

“Es un sistema de venta de bienes, servicios y/o tecnología de operaciones, basado en un contrato formal escrito firmado entre dos partes, legal, financiera y físicamente constituidas y que son empresas diferentes - Un franquiciador y cada uno de sus franquiciados individuales, un sistema a través del cual el primero le otorga a los segundos derechos, a la par que les impone obligaciones para gerenciar el negocio de acuerdo con el concepto del franquiciador y su modelo de negocios” (2017).

Para la Asociación Internacional de Franquicias (IFA):

“Es un método de distribución de productos y servicios. Al menos dos niveles de personas están involucrados

en un sistema de franquicia: (1) El Franquiciador, quien otorgar la marca o nombre comercial y un sistema de negocios; y (2) el Franquiciado, quien paga unas regalías y en ocasiones, un canon por el derecho de hacer negocios bajo el nombre de marca y sistema del franquiciador. Técnicamente, el contrato entre ambas partes es “la franquicia”, pero el término suele ser usado para referirse al negocio actual que el franquiciado opera” (2017).

Los componentes claves de un Sistema de Franquicias

Todo sistema desarrollado de franquicias cuenta con al menos 3 componentes claves (Beata Krakus, 2010):

- 1) Una asociación respecto a la marca comercial entre el Franquiciador y el Franquiciado
- 2) Un control y asistencia significativa por parte del Franquiciador hacia el Franquiciado, que cubre el Sistema de Operaciones, Plan de Marketing e incluye una vasta comunidad de intereses en conjunto
- 3) El conjunto de pagos (regalías) del franquiciado al franquiciador.

Componente 1: Licencia de marca comercial

Bajo este primer requisito, el franquiciador tiene que licenciar una marca comercial al franquiciado. Esto significa que el franquiciado

obtendrá el derecho a operar un negocio identificado o asociado con la marca comercial del franquiciador, lo que le permite ofrecer, vender o distribuir bienes o servicios que son identificados o asociados con la marca del franquiciador.

Componente 2: Nivel de asistencia y control significativo del Franquiciador

El Franquiciador pudiera ejercer un significativo nivel de control a la par que un nivel de colaboración o asistencia al franquiciado. Por ejemplo, la aprobación de los requerimientos y el diseño del sitio en que se operará, el control de horarios de operación, ventas, programas de reparaciones o entrenamiento, sistemas contables a ser instalados, y un sinnúmero de detalles de las operaciones diarias y la comercialización. Y con igual énfasis, el franquiciador asistirá al franquiciado para que sus operaciones, productos y servicios cumplan los estándares pre-establecidos.

Una franquicia bien desarrollada ofrece sistemas perfectamente desarrollados en cuanto a marketing y operaciones. Delimita precios, estándares de calidad en la oferta y en los procesos, el perfil del personal que se contratan, formatos de información y registros financieros, planes y campañas comerciales, etc.

Componente 3: Pagos de regalías

Las regalías es la modalidad de pago del franquiciado por el derecho a hacer negocios bajo la fórmula y marca del franquiciador. El elemento pago de regalías es bastante amplio, incluyendo diversas modalidades: canon inicial por afiliación al sistema, pagos por ventas, regalías para reinversión en publicidad, etc. Sin embargo, algunos pagos que ocurren dentro de un sistema de franquicias, como la compra de insumos, pagos para la adquisición de ciertos tipos de equipamientos o por el alquiler de locales, números telefónicos, etc., no tienen que ser necesariamente vistos como pagos emergentes de una franquicia.

Formatos de Franquicias

Estos componentes pueden tener mayor o menor relevancia en función del “Formato” de franquicias que se esté considerando. En la Tabla 2, se indican los dos tipos principales:

Tabla 2
Formatos más comunes de franquicias

Características principales	Formato Tradicional	Formato de Negocios
Oferta al franquiciado	Productos Uso de la marca comercial	Modelo de Negocio Sistema de Operaciones Sistema de comercialización Sistemas de control
Control y restricciones	Relativamente pocas (territorios exclusivos y buen uso de la marca)	Muchas y detalladas (abarcan todos o casi todos los aspectos de la operación y manejo del negocio, la marca, los precios y el mercado)
Sistema de pagos	Pagos por productos o componentes claves Un pago de canon territorial	Canon inicial Regalías sobre ventas Regalías sobre publicidad Pagos por servicios y productos
Sectores característicos	Embotelladoras de sodas y aguas Concesionarios automotrices Gasolineras	Restaurantes Hoteles Comercio Minorista Servicios

Fuente: Adaptado de (Grzelak, 2013)

Más allá de los formatos - Franquicias completas versus Seudofranquicias

La evidencia boliviana de éxitos, fracasos y conflictos entre franquiciadores y franquiciados observada en nuestra práctica profesional, junto a la carencia de un marco legal que regule lo que es y lo que no es franquicia, sugieren una urgente clarificación de términos y conceptos.

La siguiente lista de criterios, ayudará a franquiciadores y franquiciados, en la calificación del nivel de completamiento de su sistema de franquicia, siendo un parámetro de selección para los compradores de franquicias y un benchmark de referencia para las firmas que están optando por franquiciar.

Tabla 3
Criterios para evaluar franquicias completas versus Seudo-franquicias

Criterios	Preguntas	Si	No
Propiedad	Hay unidades operadas por franquiciados junto a unidades propias operadas por el Franquiciador		
	El franquiciador no posee una participación significativa en la propiedad de los franquiciados		
Estructura	Hay un Central de Compras y un Consejo de Administración de la Franquicia que dirige el sistema		
Financiero	El franquiciado paga un canon inicial, así como de regalías que se pagan en forma continua, y lo hace bajo un sistema financiero mutuamente ventajoso		
Legal	Se cuenta con información relevante sobre las condiciones y la operación del sistema para entregar al potencial franquiciado antes de firmar el contrato		
	Hay un contrato legal estándar firmado entre las partes		
	El franquiciado opera bajo el mismo nombre de marca y sus unidades o instalaciones tienen un diseño similar		
	El franquiciado pudiera no vender, prestar, transferir o conceder la franquicia u otro derecho relacionado a terceras partes sin la aprobación del Franquiciador		
Operativo	El Franquiciador otorgar el derecho a explotación exclusiva del territorio otorgado al franquiciado		
	El Franquiciador proporciona un Know How relevante y clasificado por medio del entrenamiento u otro modo de asistencia sus franquiciados		
	El Franquiciador ofrece Manuales de Operaciones para guiar a los franquiciados en la operación del negocio		
	El Franquiciador proporciona apoyo técnico y/o comercial (servicios constantes y sistemáticos) a los franquiciados		
Comercial	El Franquiciador reconoce a la franquicia como una de sus formas de operación y busca nuevos franquiciados sobre bases sistemáticas		
	El Franquiciador controla y monitorea las operaciones del negocio propio y de sus franquiciados sobre bases continuas.		

Fuente: Adaptado de (Murphy, 2006) y (Lafontaine, 2009)

Conclusiones

Como ha pasado en la mayor parte del mundo, las franquicias llegaron no sólo para quedarse y formar parte del panorama empresarial boliviano, sino que lo hicieron antes que el mundo académico y regulatorio tuviese una respuesta para ello. Recién comenzamos a darnos cuenta que, quienes operamos con ellas, tenemos enormes responsabilidades para que sean usadas como instrumento de desarrollo y progreso.

La Franquicia es una estrategia de crecimiento externo que permite aprovechar economías de escala y economías de red, pero también tiene un componente legal que compromete a las partes en un conjunto de obligaciones. Mayormente asimétrico, el contrato de franquicia puede terminar perjudicando al franquiciado en primera instancia –colocándolo en una situación de desprotección ante franquiciadores inescrupulosos. Pero también, una franquicia mal concebida o pobremente implantada, terminará dañando a la marca del propio Franquiciador.

Al reconocer que la franquicia en su formato de modelo de negocios, es una poderosa fórmula de crecimiento y éxito empresarial, según lo denotan los 70 años de uso en el mundo, se recomienda ser construida en sus seis dimensiones: Propietaria, Estructural, Financiera, Legal, Operativa y

Comercial. Fallar en alguna de ellas, no debe ser permitido.

Referencias bibliográficas

- Beata Krakus, G. H. (2010). *Hot Topics in Franchising: The Accidental Franchise, Joint Employer Issues and Data Security*. Chesaning: Greenfelder Attorney & Law.
- Bennett, J. & Cheryl R Babcock (2008). *Franchise Times, Guide to Selecting, Buying & Owning a Franchise*. New York: Sterling Publishing Co. Inc.
- Dicke, T. (1992). *Franchising in America - The development of a business method*. Chapel Hill: The North Caroline University Press.
- European Franchise Federation. (30 de 4 de 2017). “*Bruselas Franchising: a Vector for Economic Growth in Europe*”. Obtenido de European Franchise Federation: www.eff-franchise.com
- Grzelak, K. &. (2013). Franchising as a Concept of Entrepreneurship Development in the SME Sector. En M. &. Matejun, *Modern Entrepreneurship in Business Practice: Selected Issues* (págs. 47-61). Lodz: Lodz University of Technology Press.
- IFA Franchising. (21 de 04 de 2017). *International Franchise Organization*. Obtenido de <https://www.franchise.org/>
- Keup, E. J. (2007). *Franchise Bible, how to buy a franchise or franchise your own business*. Madison: CWL Publishing Enterprises, Inc.



Lafontaine, F. &. (2009). The evolution of franchising and franchise contract: Evidence from United States. *Entrepreneurial Business Journal*, 381-434.

Murphy, K. B. (2006). *The Franchise Handbook: A Complete Guide to all Aspects of Buying, Selling or Investing in a Franchise*. Atlanta: Atlanta Publishing Group, Inc.

The Economist Intelligence Unit. (2017). *Measuring the middle - Quantifying market opportunities in Latin America*. London: The Economist.

Tuunanen, M. (2005). *Essays on Franchising in Finland, Empirical Findings on Franchisors and Franchisees, and Their Relationships*. Jyväskylä: University of Jyväskylä.

EL FIDEICOMISO Y SU UTILIZACIÓN EN BOLIVA

Giorgio Alessandro Gismondi¹

1 Especialista en Derecho Empresarial de la Universidad de Belgrano Argentina, Egresado del Master of Business Administration de la Universidad de Belgrano Argentina, Postulante para el título de Master en Administración de Recursos Humanos en la UAGRM, Docente UPSA. E-mail:giorgiogismondi@upsa.edu.bo.

Resumen

El presente documento describe, brevemente, la fuente donde se origina el fideicomiso, las evoluciones que tuvo como por ejemplo con el Trust anglosajón, la definición del fideicomiso, sus características principales, los sujetos intervinientes, la importancia del Dominio Fiduciario relacionada directamente con el patrimonio autónomo o separado que hace del Fideicomiso una figura única y muy útil. Asimismo, revisa la extensa variedad de formas de utilizarlo y la importancia que tiene.

Palabras Claves

Dominio fiduciario, patrimonio autónomo, fideicomiso.

Abstract

This document describes the source of the trust, the evolution of the Trust, the definition of the trust, its main characteristics, the subjects involved, the importance of the Trust domain related directly to the patrimony autonomous or separate that makes the Trust a unique and very useful figure. It also reviews the wide variety of ways to use it and the importance it has.

Keywords

Fiduciary domain, autonomous patrimony, trust.

Clasificación JEL: K2.

Introducción

En Bolivia en los últimos diez años, el fideicomiso ha ido acrecentando de una forma sorprendente y quien ha utilizado mayormente esta figura es el sector público estatal, a diferencia del sector privado, que prácticamente no utiliza el fideicomiso tomando en cuenta que es una herramienta muy flexible, pues tiene una serie de ventajas para la sociedad, empresas, bancos y el Estado, quien desde 1995 utiliza el fideicomiso mediante D.S.º24076 de 24 de Julio de 1995.

El Fideicomiso, como dijimos, es poco conocido y utilizado en el ámbito jurídico privado boliviano,

pese a que se encuentra establecido en nuestro Código de comercio de 1977, a diferencia de otros países latinoamericanos, que han hecho de él una figura muy versátil y utilizada para un sinfín de operaciones. El objeto de este artículo es entender y conocer un poco más acerca del Fideicomiso y de la real importancia que presenta esta figura.

En consecuencia, el presente documento está estructurado por cuatro secciones: la primera aborda la fundamentación teórica entre orígenes, definición, partes intervinientes, algunas de las clases de

fideicomisos y el tiempo de duración; en el segundo apartado se habla del Dominio fiduciario y el patrimonio autónomo como partes fundamentales de fideicomiso; en la tercera se revisan los fideicomisos creados por el Estado y en la cuarta sección, se verá la importancia del fideicomiso. Para finalizar, se presentan algunas recomendaciones del documento.

Orígenes del Fideicomiso en el Derecho Romano

La palabra fiduciario proviene del latín fiducia, que se traduce como “confianza” y “fideicomiso” proviene también del latín fideicommissum (de fides fe, y commissus, confiado) (Carregal, 1982, pp. 20).

En el Common Law, que es el sistema legal propio de los países anglosajones es similar al Trust.

Características del Contrato de Fideicomiso

Este tipo de contrato presenta las siguientes características:

- a) Es típico, lo que quiere decir que se encuentra tipificado por ley que exige para su validez en cumplimiento de ciertos requisitos.
- b) Es bilateral, porque las partes se obligan recíprocamente la una a la otra, es consensual ya que produce efectos desde que las partes manifiestan recíprocamente su consentimiento.

- c) Es oneroso, debido a que todo negocio de fideicomiso es remunerado
- d) Es formal, debido a la formalidad que debe cumplir además de estar constituido por escritura pública.
- e) Es patrimonial, debido a que el contrato genera derechos y obligaciones de contenido patrimonial.

Definición

Del estudio de varios autores se puede decir que, el fideicomiso es un contrato por el cual una persona llamada Fideicomitente transmite uno o más bienes, muebles o inmuebles a una entidad financiera, llamada Fiduciario, quien se obliga a administrar estos bienes como un buen hombre de negocio o padre de familia, con el objeto de cumplir la finalidad determinada en provecho del propio Fideicomitente o de un tercer beneficiario, llamado en algunos casos, Fideicomisario.

En la legislación boliviana, a diferencia de otras legislaciones latinoamericanas donde el fiduciario puede ser una persona natural, sólo podrá ser una entidad financiera, entiéndase cooperativa o banco.

Protagonistas o partes intervinientes

Se denominan “partes” de un contrato a aquellas personas que, por ellas o por intermedio de un representante,

tienen la obligación de cumplir ciertas condiciones y adquirir ciertos derechos.

FIDEICOMITENTE

También conocido en otras legislaciones como “fiduciante” o “constituyente.” Es la persona propietaria que, a través de un contrato transfiere uno o más bienes especificados al fiduciario para que, éste los administre en cumplimiento de una finalidad fijada por el constituyente, en provecho suyo o de un tercero llamado fideicomisario que será el beneficiario. Es decir, es la persona que fija reglas para su administración y disposición (Giraldi, 1998, pp.63).

FIDUCIARIO

Es quien recibe y a quien se hace la transferencia de uno o más bienes debidamente especificados para administrarlos en cumplimiento de una finalidad fijada por el constituyente, en su provecho o en el de un tercero por él designado. Es la persona encargada, por el fideicomitente, de realizar el fin del fideicomiso. El fiduciario se convierte en el titular (temporal) del patrimonio constituido por los bienes o derechos destinados a la realización de tal finalidad (De Pina, s.f., pp.307).

EL BENEFICIARIO

Es la persona que recibe el beneficio o provecho resultante del negocio jurídico o beneficio mercantil, es por quien se constituye el fideicomiso. Puede ser un familiar un amigo,

un acreedor, una institución de beneficencia, el propio fideicomitente etc. Éste puede o no ser parte del contrato de fideicomiso. También recibe el nombre de Fideicomisario (Bauche, 1978, pp. 360).

Clasificación de los Fideicomisos

Nuestro ordenamiento jurídico no contiene clasificación alguna de los Fideicomisos, sin embargo, se puede categorizar de la siguiente manera (Batiza, s.f., pp. 134).

a) **FIDEICOMISOS MORTIS CAUSA**

FIDEICOMISOS TESTAMENTARIOS

El Fideicomitente constituye el contrato de Fideicomiso, aportando determinados bienes, a los fines de que a su muerte, el Fiduciario los entregue a las personas que haya designado como beneficiarios.

En virtud de que al constituirse el contrato, los bienes aportados por el Fideicomitente al Fideicomiso como capital o patrimonio Fideicometido, salen de su patrimonio al producirse el fallecimiento de aquel, el fiduciario reparte los bienes a los beneficiarios.

FIDEICOMISOS EN POLIZAS DE VIDA

El fideicomitente, quien ha suscrito una póliza de vida, designa a un banco como fiduciario de la

misma, instruyéndolo para que administre el dinero a beneficio de los fideicomisarios o beneficiarios.

b) FIDEICOMISOS INTERVIVOS

Son aquellos que constituyen y generan sus efectos jurídicos en vida del fideicomitente. En este grupo tenemos:

FIDEICOMISOS DE GARANTÍA

Los constituyen como fideicomitente, una persona física o jurídica que sea deudora de una operación de crédito. El fideicomitente entrega bienes al fiduciario designando como beneficiario al banco acreedor.

En caso de que el fideicomitente-deudor no cancele su deuda, el beneficiario-acreedor le solicita al fiduciario que venda los bienes y le pague. Esta forma de garantía evita al acreedor tener que recurrir a un proceso judicial de ejecución de los bienes garantes, para recuperar su acreencia.

FIDEICOMISOS PARA ASEGURAR LA EDUCACIÓN DE MENORES

El fideicomitente, padre de familia constituye el fideicomiso, entregando dinero o títulos valores al fiduciario, a fin de que invierta el patrimonio fideicometido, capitalice los rendimientos y destine, por último, ese patrimonio a constituir un fondo para atender los gastos de estudios de sus hijos

o parientes, designados como beneficiarios.

FIDEICOMISO PARA JUBILACIONES O PENSIONES

Se constituye a los fines de crear un fondo para que al cumplirse el plazo designado los beneficiarios (aportantes al patrimonio) puedan optar por obtener una jubilación o pensión complementaria. Los beneficiarios pueden optar por retirar el fondo individual aportado hasta los rendimientos generados.

FIDEICOMISOS EN BENEFICIO DE LA FAMILIA

Se constituyen por el padre o la madre de familia que quiere asegurar el sustento de su familia, a la muerte del padre fideicomitente. Se utilizan sobre todo bajo la modalidad de los testamentarios y para la protección de los hijos discapacitados.

FIDEICOMISOS PARA ASEGURAR UNA PENSIÓN ALIMENTICIA

Los constituye como fideicomitente, el obligado al pago de una pensión alimenticia a los fines de crear un fondo del cual, se tomará la suma mensual a pagar a los beneficiarios de la misma, que para los efectos del contrato son fideicomitentes o beneficiarios.

FIDEICOMISOS DE PENSIONADOS RENTISTAS

Son constituidos por extranjeros



que desean optar por la condición de pensionados rentistas, asegurándose con ello la existencia de un fondo que les permita atender sus gastos en el estado.

FIDEICOMISOS DE TITULARIZACIÓN

Son aquellos mediante los cuales, el fiduciario emite certificados de depósito a plazo o cualquier otro título valor de inversión, en nombre y por cuenta del Fideicomiso garantizados por el patrimonio fideicometido, a los fines de obtener recursos del público.

FIDEICOMISOS INMOBILIARIOS

Abarca emprendimientos de desarrollo y construcción desde la obra simple hasta complejos habitacionales y urbanizaciones a gran escala.

Participan: el dueño del terreno, la empresa constructora, los profesionales encargados del diseño, la coordinación y supervisión del proyecto, los financistas y el fiduciario quien recibe y ejerce el dominio fiduciario del terreno y de todo lo que se incorpora además de los materiales adquiridos para la obra, el dinero disponible para pagar compras y servicios y finalmente el derecho a vender las unidades terminadas.

FIDEICOMISOS DE LIBERALIDAD

Es la disposición a título gratuito de bienes particulares en vida del

fiduciante. Basado en el concepto de la donación, con la diferencia de que en lugar de que sea inmediata se proyecte en un lapso de tiempo.

Los beneficiarios podrán recibir dinero en forma periódica o al cumplir con alguna condición estipulada por el fiduciario (ejemplo: al haber obtenido un título profesional).

La ventaja para el Fiduciario que aparece como un donante es que puede favorecer a varias personas, ya sea por razones de parentesco, afecto o gratitud (protegiendo asimismo los intereses de los menores). Al reunir a varios beneficiarios o donatarios y establecer para cada uno la cualidad del beneficio y el o los momentos en que los va a recibir.

FIDEICOMISO DE BENEFICENCIA

Este fideicomiso contiene características filantrópicas al presentarse como una forma de aporte de un particular a obras de bien común.

FIDEICOMISOS PÚBLICOS

Son aquellos en que el fideicomitente es un órgano o una entidad del Estado, en los cuales el patrimonio fideicometido proviene de recursos públicos ya sea propios, del Estado mismo o empréstitos provenientes del exterior y ésta se obliga a transmitir la propiedad

fiduciaria de determinados bienes a favor de otra persona o institución denominado fiduciario, en provecho de uno o varios beneficiarios.

El fideicomitente será, como se observó, una persona de derecho público estatal: el Estado Nacional, el fiduciario será, un Banco Público o privado.

El beneficiario de estos fideicomisos será el que resulte designado en el contrato, pudiendo ser incluso el propio Estado fideicomitente. Son beneficiarios del fideicomiso, sectores económicos, grandes masas de población, los agentes económicos personalizados, a los que el Estado considera brindar su apoyo por diversos motivos.

Los fideicomisos públicos son figuras legales, mediante los cuales el Estado transmite la propiedad fiduciaria, es decir, bienes a un tercero para que los administre en beneficio de quien se designe en el contrato de fideicomiso. Estos han sido utilizados en los 10 últimos años como un instrumento para llevar a cabo proyectos con recursos del Estado.

TIEMPO DE DURACIÓN DEL FIDEICOMISO

El fideicomiso es temporal, es decir, concluye al término de una condición

o al término de un tiempo que no deberá exceder de 30 años (López, 1995, pp. 771).

DOMINIO FIDUCIARIO

Es el derecho real en virtud del cual una cosa se encuentra sometida a la voluntad de una persona, éste es un dominio imperfecto, pues debe llegar a su fin después de cierto tiempo o condición. La propiedad fiduciaria es un dominio circunscrito en el tiempo, en virtud del cual el titular, al cumplimiento del plazo o condición, debe revertir el bien al transmitente o a una persona designada en el instrumento de constitución, sea mortis causa o inter vivos. No es de dominio pleno o perfecto, pues éste es perpetuo y la cosa no está gravada con ningún derecho real hacia otras personas, lo que no ocurre con el fideicomiso (Kiper, 1990, 126).

PATRIMONIO AUTÓNOMO O SEPARADO

Los bienes fideicometidos constituyen un patrimonio separado del patrimonio del fiduciario y del fideicomitente, lo que constituye una excepción al principio de unidad y universalidad patrimonial que argumentan que el patrimonio de una persona constituye “prenda común” de sus acreedores.

Los efectos de esta figura ocasionan que los bienes fideicometidos que integran este patrimonio separado quedan afectados al negocio fiduciario



objeto del contrato de fideicomiso, y fuera de la posibilidad puedan ser perseguidos por los acreedores, ni del fiduciario, ni del fideicomitente (salvo fraude).

Los acreedores del beneficiario solamente podrán ejercer sus derechos sobre los frutos de los bienes fideicometidos. Todo esto da a este negocio fiduciario una gran fortaleza y credibilidad (Villagorda, s.f., pp.119).

EL FIDEICOMISO EN LA LEGISLACIÓN NACIONAL

El fideicomiso en la legislación de nuestro país se encuentra regulada en varias leyes como ser; la ley de Bancos, que utiliza 3 artículos para hablar del fideicomiso en los que se establece que son actividades de intermediación financiera y de servicios auxiliares del sistema financiero, efectuar fideicomisos y mandatos de intermediación financiera y de servicios financieros. La Ley del Banco Central establece que dicha institución ejercerá las funciones como agente financiero del gobierno, para realizar operaciones de fideicomiso y de administración. La Ley General de Cooperativas autoriza a las sociedades cooperativas de crédito para actuar como garantía colateral de crédito, para facilitar el financiamiento de la vivienda popular.

En el Código Tributario se establece que los fondos de fideicomiso están

exentos del pago de obligaciones tributarias.

El Código de Comercio describe la figura del fideicomiso a través de 27 artículos donde se regula normativamente el fideicomiso de una manera general limitando al sujeto fiduciario a la Banca.

El Código Civil habla de la prohibición de herencias fideicomisarias o sea que son nulas las instituciones fideicomisarias; cualquiera fuera la forma que revistan.

Hoy en día el gobierno aprueba los fideicomisos, ya no a través de leyes, sino más bien por medio de Decretos Supremos.

A continuación, veremos algunos:

FIDEICOMISOS CREADOS POR EL ESTADO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS:

El Gobierno creó un Fideicomiso de 51 millones de bolivianos para la explotación Forestal

Con este fideicomiso el gobierno pretende financiar el aprovechamiento de los recursos forestales a través de un fondo de crédito de 51 millones de bolivianos vinculadas al aprovechamiento de los bosques, es decir la explotación, transformación

y comercialización, será administrado por el Banco de Desarrollo Financiero.

Gobierno da un Fideicomiso de 36 millones de dólares a la empresa estatal minera Huanuni

Con el propósito de reactivar esta empresa el gobierno creó este fideicomiso a fin de que la empresa use éstos recursos para pagar deudas y ejecutar un plan de desarrollo y de mayor mecanización de las operaciones.

Fideicomiso para gobernaciones será de 400 millones de dólares

El fideicomiso proveniente de las reservas internacionales netas del Banco Central de Bolivia los 400 millones de dólares y servirán para beneficiar a las regiones con menos ingresos por la caída del precio del petróleo.

Gobierno elabora segundo Fideicomiso para las regiones

Se anunció la aprobación de un segundo fideicomiso para los municipios y gobernaciones con el objetivo de garantizar recursos y ejecutar proyectos de forma conjunta con el Estado.

La importancia del fideicomiso

Del extenso estudio realizado al fideicomiso podemos concluir que es una herramienta muy útil en lo que se refiere a delegar la administración de bienes a otras personas en el caso de Bolivia a un banco o entidad financiera. Citaremos algunos casos prácticos sólo para entender el alcance de esta figura:

- 1) En el caso de que una persona o un nuevo socio decide entrar a la sociedad aportando con una suma importante de dinero, pero quiere asegurarse que antes que sus socios cobren el cheque, para invertir en la sociedad primero se pongan al día con sus obligaciones cumpliendo con todos sus acreedores. Puede crear un fideicomiso con el banco que sólo entregará el dinero aportado una vez que se haya demostrado que se pagaron todas las deudas.
- 2) En el caso de que un Padre desee dejar una cantidad de dinero a sus hijos al momento de morir, pero teme que esta fortuna sea dilapidada irresponsablemente. Puede crear un fideicomiso para que se administre el dinero dejado por su padre y, sea entregado a sus hijos sólo cuando cumplan la condición de obtener un título profesional o una maestría pudiendo también, utilizar parte de este dinero para costear sus estudios hasta recibir la totalidad,



al momento de cumplir con la condición.

- 3) En el caso de una donación se decide otorgar una importante cantidad de dinero en beneficio de los niños huérfanos, el fiduciario podrá administrar el dinero otorgando cantidades de dinero y haciendo un seguimiento y control en la construcción o remodelación del hogar de niños.
- 4) En el caso de que el Fideicomitente esté obligado a pagar una pensión mensual, pero teme gastarse este dinero en otra actividad puede crear un fideicomiso para que el banco utilice esa cantidad de dinero, sólo para el cumplimiento de dicha obligación.

Recomendación

Como pudimos apreciar, el fideicomiso, es una figura muy versátil y puede ser utilizada para una variedad de operaciones en las que sólo se tiene como límite la imaginación. De ahí la importancia de complementar o crear algunos artículos del Código de Comercio, que ayuden a que ésta figura sea más conocida y utilizada. Sólo como ejemplo, se presentan algunos artículos que pueden ser mejorados o complementados:

El artículo 1409 que se encuentra en nuestro Código de Comercio, es insuficiente para conocer lo que es en realidad el Fideicomiso, ya que no se define su naturaleza jurídica. En

sentido, de saber si es un contrato o un acto que nace de la voluntad de una de las partes, como aparentemente se entiende, debería estar redactado de la siguiente manera; para mejorar su entendimiento:

El fideicomiso es un contrato que formaliza la voluntad de una persona llamada Fideicomitente, para que los bienes o derechos que transmiten a un Banco llamado Fiduciario le sean administrados conforme a los fines previstos en el contrato, a favor de una tercera persona llamada beneficiario, quien puede ser a su vez el propio fideicomitente

De la misma forma, nuestro Código no cuenta con un artículo en el que indique qué bienes son objeto de fideicomiso o qué bienes pueden ser objeto del Fideicomiso. Es preciso aclarar que: toda clase de bienes son objeto de fideicomiso, siempre y cuando estén dentro del comercio; entre estos tenemos, a los bienes corporales divididos en muebles e inmuebles y los bienes incorporables divididos en derechos de autor, patentes de invención, marcas, dibujos y modelos industriales.

Referencias bibliográficas

Arangio, R. (1973) Institutos de Derecho Romano, editorial Depalma traducido de la 10ma Edición Italiana Buenos Aires.

- Arguello, L. (2000). Manual de Derecho Romano. Editorial Astrea 3era Edición, Buenos Aires.
- Barassi, L. (1995). Instituciones de Derecho Civil. Editorial Bosch, traducido de la 4ta Edición Italiana, Barcelona.
- Barbieri, P. (2004); Contratos de Empresa, Editor Universidad Buenos Aires.
- Batiza, R. (1983). El Fideicomiso Teoría y Práctica. Te voy a dejar ir... 3da edición, Editorial Libros de México D.F.
- Bollini, C. y Villegas, E. (1999). Manual para Operaciones Bancarias y Financieras, Edición Buenos Aires.
- Cabezas, D. (2000). Contratos Comerciales y Títulos Valores. 2da Edición "Tupac Katari" Sucre, Bolivia.
- Carregal, M. (1992). El Fideicomiso, Editorial Universo. 2da Edición. Buenos Aires.
- Código Civil (1975). Concordado y comentado por Servando Torrico, Editorial Serrano Cochabamba.
- Código de comercio (1977). Concordado y comentado por Servando Torrico, Editorial Serrano, Cochabamba.
- De Chazal, J. (1995). Mercado de Valores Banca y Comercio Exterior 1995. Imprenta Editora Sirena Santa Cruz.
- Farina, J. (2003). Contratos Comerciales Modernos. Editorial Astrea 2da edición, Buenos Aires.
- Giraldo, M. & Sanin, N. (1992). El Patrimonio Especial de la Fiducia Mercantil. Editorial Temis, Bogotá.
- Gismondi, G. (2002). La necesidad de Mejorar los alcances del Fideicomiso en el Código de Comercio. UPSA, Santa Cruz.
- Hayzuz, J. (2001). Fideicomiso, Editorial Astrea 1era Edición, Buenos Aires.
- Jordano, J. (1969). El Negocio Fiduciario. Editorial Bosch 1era Edición, Barcelona.
- Rodriguez, R. (1985). El Fideicomiso y la Organización Contable Fiduciaria. Sexta Edición de ediciones contables, México D.F.





ISBN: 978-99905-58-60-9



9 789990 558609

www.
upsa
.edu.bo



BoliviaUPSA



@UPSABolivia



blog.upsa.edu.bo



UPSA Bolivia



@UPSABolivia



UPSABolivia

Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra - UPSA
Facultad de Ciencias Empresariales

Av. Paraguá y 4to. Anillo

Tel.: +591 (3) 346 4000 | Fax: +591 (3) 346 5757 | informaciones@upsa.edu.bo

Santa Cruz de la Sierra - Bolivia