



UNIVERSIDAD PÚBLICA DE EL ALTO
RECTORADO - VICERRECTORADO
DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN CIENCIA Y TECNOLOGÍA
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

REVISTA CIENTÍFICA DE LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

VOL. 2 / 2019

EL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL MUNDO GLOBALIZADO

EL ALTO - BOLIVIA
2019





**UNIVERSIDAD PÚBLICA DE EL ALTO
VICERRECTORADO
DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

**CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN "Lic. HUMBERTO FRANZ CONCHA POZO"**

EL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL MUNDO GLOBALIZADO

UNIVERSIDAD PÚBLICA DE EL ALTO

REVISTA CIENTÍFICA DE LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL VOL. 2. "EL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL MUNDO GLOBALIZADO"

AUTORIDADES:

M.Sc. Freddy Gualberto Medrano Alanoca
RECTOR

Dr. Carlos Condori Tititico
VICERRECTOR

Dr. Antonio S. López Andrade Ph.D
DIRECTOR DICyT

Lic. Wilson German Rodríguez Valdivia
DECANO a.i.
ÁREA DE CIENCIAS ECONÓMICAS, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

Lic. Grissel Veruska Rodríguez Villegas
COORDINADOR DE INVESTIGACIÓN
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN "Lic. HUMBERTO FRANZ CONCHA POZO"
CARRERA COMERCIO INTERNACIONAL

COMITÉ DE PRODUCCIÓN INTELECTUAL: Lic. MBA Guzmán Tintaya Hilari
Lic. Alfonso Martín Flores Chumacero

DISEÑO Y DIAGRAMACION: Martha Flores Gutierrez.

COLABORACION: Lic. Erasmo Javier Mendoza Copa
Dr. Marco Antonio Mamani Copa
Univ. Jorge Antonio Palli Mamani

DERECHOS RESERVADOS: Universidad Pública de El Alto

DEPOSITO LEGAL: 4 - 3 - 173 - 18 - PO

IMPRENTA: ARTES GRÁFICAS MARQUEZ MARCA
Cel. 76768060

D.R. 2019 (El Alto - Estado Plurinacional de Bolivia)
UNIVERSIDAD PÚBLICA DE EL ALTO
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN "Lic. HUMBERTO FRANZ CONCHA POZO"
Zona Villa Esperanza, A.v. Sucre "A", S/N, Edificio del Área Ciencias Económicas, Financieras y Administrativas, 5º Piso.
Web: www.comerciointernacional.upea.bo/
Correo: infocomerciointernacional@gmail.com
Diciembre, 2019

La información presenta como Artículo Científico en la presente edición es de entera responsabilidad de cada uno de los Autores.

Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta edición por cualquier método gráfico, electrónico, incluyendo las fotocopias, por constituir un delito tipificado por el Código Penal, Artículo 362, sin expresa autorización escrita del autor o del representante legal.

*Impreso en Bolivia – Artes Gráficas Marquez Marca
El Alto - Bolivia*

CONTENIDO

IMPORTANCIA DE LA METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN EN EL ÁREA COMERCIAL

BLANCO QUISPE, Getrudys.....11

BALANZA COMERCIAL, VENTAJA COMPARATIVA Y POLÍTICA INDUSTRIAL DEL SECTOR TEXTIL BOLIVIANO. PERIODO 2000-2018)

CARRILLO CHURA, Andrés 19

PERSPECTIVA DE LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES Y EL COMERCIO EXTERIOR BOLIVIANO

CHOQUE DEHEZA, Wilver Gonzalo..... 29

CONOCIMIENTO CULTURAL FACTOR ESTRATÉGICO EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES

COPACONDO VASQUEZ, Jeanet Madelin 37

FUNCIONAMIENTO DE LAS ZONAS FRANCAS EN BOLIVIA Y SU IMPORTANCIA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

GALLARDO SIÁCARA, Licet 45

UNA HERRAMIENTA DE COMUNICACIÓN DENTRO DEL COMERCIO GLOBALIZADO

GUTIÉRREZ ESCOBAR, Ducia 55

EVALUACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL DEL CAFÉ (*Coffea sp.*) BOLIVIANO, DURANTE EL PERIODO 2008 A 2018

GUTIÉRREZ FLORES, Javier 65

**LOS PARAÍDOS FISCALES (ZONAS DE FAVORECIMIENTO),
UNA OPORTUNIDAD PARA SALIR DE LA CRISIS EN LOS PAÍSES
EN VÍAS DE DESARROLLO**

MARIÑO LÓPEZ, Eduardo Jesús75

ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL BOLIVIA Y EL SALVADOR

MENDOZA COPA, Erasmo Javier85

BOLIVIA, REGISTRO DE BUQUES.

¿VÍNCULO GENUINO O BANDERA DE CONVENIENCIA?

RODRÍGUEZ VILLEGAS, Grissel Veruska93

**EL CONTROL ADUANERO Y NORMATIVO VERSUS EL CONTROL SOCIAL,
RESPECTO A LA AUTORIZACIÓN, IMPORTACIÓN Y CONSUMO DE
MEDICAMENTOS**

TORREZ ACARAPI, Andrés105

EDITORIAL

Uno de los pilares fundamentales de la Universidad, es la Investigación, en ese entendido nuestra Casa Superior de Estudios emprendió la tarea de motivar la socialización de la producción intelectual de nuestros profesionales, traducidos en artículos científicos de cada una de nuestras 35 Careras y sus respectivas Sedes Académicas Desconcentradas.

El objetivo de la REVISTA CIENTÍFICA DE LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL VOL. 2: "EL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL MUNDO GLOBALIZADO", bajo la responsabilidad del Instituto de Investigación de la Carrera de Comercio Internacional, es la de difundir el resultado de trabajos de carácter científico realizado por investigadores de la carrera, apropiándose de un método estrictamente científico, desarrollando de esta manera investigaciones de carácter multidisciplinario e innovador, generando conocimiento y ciencia como respuesta a las necesidades de nuestra sociedad. La elección de cada uno de los artículos científicos y posterior edición fue cuidadosamente seleccionada por un cuerpo selecto de profesionales.

Para quienes administramos la Investigación, nos sentimos muy orgullosos en contribuir la socialización de la producción intelectual en este espacio abierto científico de profesionales comprometidos con la Carrera de Comercio Internacional.

Nuestra motivación hacia los investigadores, es que cada uno de ellos se sienta satisfecho de realizar un aporte a la ciencia y la tecnología. Nuestro compromiso desde el Vicerrectorado y la Dirección de Investigación, Ciencia y Tecnología, es el de seguir apoyando incondicionalmente todas aquellas inquietudes que nacen de nuestros investigadores. Así mismo aprovechamos para felicitarlos por compartir el resultado de sus investigaciones.

Invitar a la comunidad universitaria de la carrera dedicada a la investigación, a presentar a proyectos que permitan solucionar problemas de tipos social, económico, ambiental y otros que involucren una dificultad a través de sus investigaciones.

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

THE HISTORY OF THE

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

PRESENTACIÓN

La presente Revista científica, nació con la finalidad de servir como cauce para acercar, y en lo posible conectar, la disciplina del Comercio internacional, así como para divulgar y debatir los diversos temas que sean comunes o se puedan analizar desde distintas en el mundo de los negocios. Se trata, por tanto, de cumplir con dos objetivos: a) Investigación, y b) Divulgación, en torno a una visión de las ciencias de los negocios.

En la actualidad el comercio es una práctica cotidiana que se ha reestructurado atendiendo desde necesidades básicas hasta llegar atender necesidades de reconocimiento personal, donde el concepto de "hombre de negocios", lleva en sí un significado de superioridad dentro de la sociedad a la que pertenecen. En Bolivia, el comercio internacional cada día van siendo una opción más para el desarrollo empresarial, pero es evidente que aún nos falta un gran camino por recorrer y que este es cada vez más complicado al formar parte de un mundo que se ve envuelto por la globalización. Una de las partes importantes para tener éxito en el comercio internacional, es la formación e investigación académica de profesionales encaminados a contar con la preparación suficiente que lleve al país a tener una participación de vanguardia en este sector.

Probablemente los objetivos finales de esta revista, y la dosis de ilusión con la que se viene abordando, sean realmente desproporcionados con lo modesta que la realidad pueda hacer una publicación como la que aquí se presenta. Un primer y fundamental rasgo que deseamos destacar de la presente revista son el carácter multidisciplinario y su claro y marcado carácter participativo tanto de docentes y estudiantes en el campo de la investigación.

Con la revista se desea, en definitiva, fomentar la creatividad, buscando nuevas ideas y elementos de reflexión o desarrollo dentro del terreno multidisciplinario, así como fomentar la reflexión y el debate en torno a las nuevas ideas que vayan surgiendo. Estamos seguros que hay innumerables posibilidades aún no aprovechadas ni contrastadas dentro de este ámbito de investigación.

De lo señalado hasta ahora se puede apreciar, por tanto, que la revista se mueve tanto en una dimensión teórica, y de vanguardia, en el tratamiento de nuevos temas, como en una dimensión práctica, en el terreno del debate y la reflexión concretos, y más apegada a la realidad cotidiana, y en todo caso, y como denominador común, con un claro interés social en el campo del comercio exterior.

Asimismo podemos señalar que los artículos científicos de la presente revista científica, son un trabajo original y que no ha sido copiado, ningún artículo científico ha sido publicado previamente, y ninguna parte ha sido considerada para su publicación en otra revista.

Con el fin de no hacer más larga esta presentación, voy a pasar por último al apartado de los obligados agradecimientos. En primer lugar, quisiera mostrar mi agradecimiento infinito y felicitación a los autores que colaboraron y enriquecieron los contenidos de la presente revista. Por otra parte, quisiera agradecer el nivel de entusiasmo y apoyo recibido de los miembros del propio Comité Editorial de la revista, así como al Coordinador del Instituto de Investigación de la Carrera de Comercio internacional, por ofrecer el apoyo institucional y administrativo para hacer realidad esta revista científica.

Lic. Wilson German Rodríguez Valdivia
DECANO a.i.
AREA DE CIENCIAS ECONOMICAS FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
UNIVERSIDAD PÚBLICA DE EL ALTO

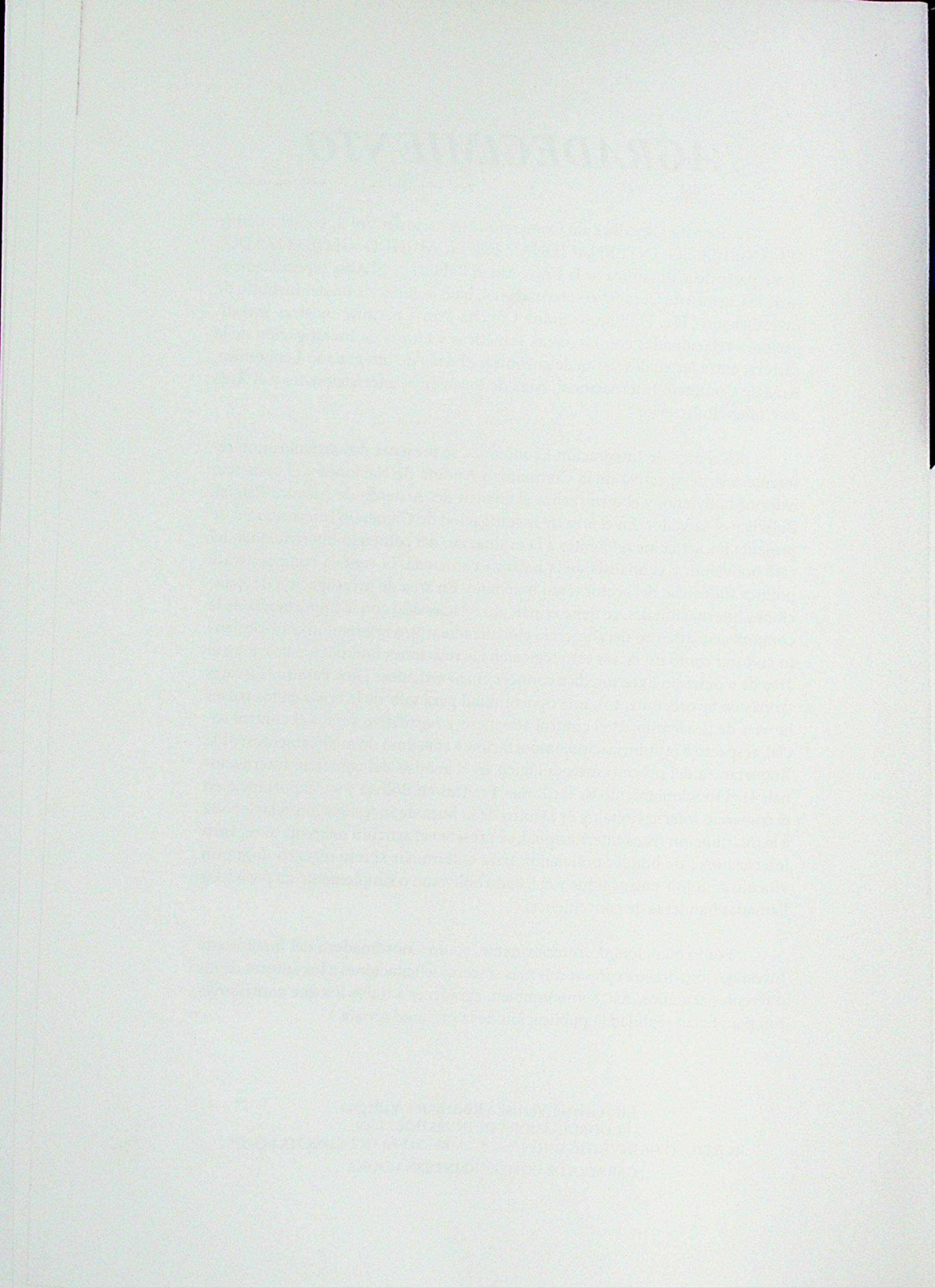
AGRADECIMIENTO

La Revista Científica de Comercio Internacional Vol 2, con el nombre "EL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL MUNDO GLOBALIZADO", como parte de la dinámica de la Universidad Pública de El Alto, específicamente de la Carrera de Comercio Internacional, bajo la supervisión del Instituto de Investigación "Lic. Humberto Franz Concha Pozo", permite mostrar investigaciones relacionadas con las Áreas Temáticas y Líneas de Investigación de la carrera, entre las cuales se puede encontrar el Área de Integración Económica, Área de Comercio Internacional, Área de Relaciones Internacionales y el Área de Comercio Exterior.

En el área de Integración Económica, se presenta dos artículos uno referente a la perspectiva de la Comunidad Andina de Naciones y el comercio exterior boliviano; y el otro realiza el análisis del Acuerdo de Alcance Parcial, Bolivia y el Salvador. En el área de investigación de Comercio Internacional, se presenta los artículos referentes a la evaluación del comercio internacional del café boliviano; y el análisis de la balanza comercial, la ventaja comparativa y política industrial del sector textil boliviano. En área de investigación de Relaciones Internacionales, se tiene el artículo relacionado con la importancia de la comunicación dentro del comercio globalizado; y otro referente al conocimiento cultural como un factor estratégico en las relaciones internacionales. Para el área de Comercio Exterior, da a conocer cinco artículos: 1) los Paraísos Fiscales (zonas de favorecimiento), una oportunidad para salir de la crisis en los países en vías de desarrollo; 2) el control aduanero y normativo versus el control social, respecto a la autorización, importación y consumo de medicamentos; 3) la Importancia del proceso metodológico en el análisis del comercio internacional; 4) el funcionamiento de las Zonas Francas en Bolivia y su importancia en el comercio internacional; y 5) Dentro de la línea de investigación relacionada a la distribución física internacional, se presenta el artículo referente al registro internacional de buques bolivianos, para determinar si este registro logra un vínculo genuino entre buque y el Estado boliviano o simplemente da paso a las llamadas banderas de conveniencia.

Por lo mencionado anteriormente, como Coordinadora del Instituto de Investigación, deseo expresar mis más sinceras felicitaciones a los autores de los diferentes artículos. Así, como también, agradecer a todos los que contribuyeron para hacer realidad la publicación de la presente revista.

Lic. Grissel Veruska Rodríguez Villegas
COORDINADORA DE INVESTIGACIÓN
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN "Lic. HUMBERTO FRANZ CONCHA POZO"
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL



IMPORTANCIA DE LA METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN EN EL ÁREA COMERCIAL



Importance of the Research Methodology in the Commercial Area

Blanco Quispe, Getrudys¹

¹Docente Carrera de Comercio Internacional, Universidad Pública de El Alto. Email: getrudysblanco@hotmail.com

RESUMEN

El presente artículo nace con la finalidad de ofrecer al lector una visión integral de la importancia de la investigación y su proceso metodológico en el análisis del *comercio* en la sociedad, aportando al desarrollo del conocimiento, el aporte de sus descubrimientos que responden a las necesidades de la actual sociedad. Subrayando en el comercio, la relevancia que brinda una investigación en esta área, donde se ve a la actividad socioeconómica como fenómeno social de intercambio de materiales que sean libres en el mercado de compra y venta de bienes o servicios. Para lo cual, se incorpora aportes de la investigación, a lo largo del desarrollo del hombre. Se presenta las líneas de investigación relacionadas con el comercio internacional, la clasificación científica desarrollados según el tipo de investigación, cimientos de un objeto de estudio que fijan los grupos de investigación en distintas universidades e instituciones que tratan el tema, además el enfoque de investigación de mayor estudio del área comercial

Palabras clave: Comercio, Análisis, Investigación, Conocimiento.

ABSTRACT

This article was born with the purpose of offering the reader a comprehensive view of the importance of research and its methodological process in the analysis of trade in society, contributing to the development of knowledge, the contribution of their discoveries that respond to the needs of the current society. Underscoring in trade, the relevance of research in this area, where socio-economic activity is seen as a social phenomenon of exchange of materials that are free in the market for the purchase and sale of goods or services. For which, research contributions are incorporated throughout the development of man. It presents the lines of research related to international trade, the scientific classification developed according to the type of research, foundations of an object of study set by the research groups in different universities and institutions that deal with the subject, in addition to the research approach of further study of the commercial area.

Key words: Trade, Analysis, Research, Knowledge.

1. INTRODUCCIÓN

La frase célebre de Humphry Davy (Penzance, Gran Bretaña, 1778 - Ginebra, 1829), químico inglés, de formación autodidacta, considerado como el fundador de la electroquímica (Biografías y Vidas, 2019): *“Cada descubrimiento abre un nuevo campo para la investigación de los hechos, nos muestra la imperfección de nuestras teorías. Se ha dicho oportunamente, que cuanto mayor es el círculo de luz, mayor es el límite de la oscuridad de que está rodeado”*, palabras acertadas para el presente artículo, ya que el objetivo es revelar el rol del proceso metodológico de investigación, en la vida del ser humano en sus distintos ámbitos, particularmente en el comercio. Para lo cual, se incorpora aportes de la investigación, a lo largo del desarrollo del hombre (desde sus primeros descubrimientos hasta los actuales). Brillantes descubrimientos que marcaron hitos en el progreso social, como también los diferentes aspectos referentes a la investigación, las líneas de investigación, la clasificación científica desarrollados según el tipo de investigación, cimientos de un objeto de estudio que fijan los grupos de investigación en distintas universidades e instituciones que tratan el tema, además el enfoque de investigación de mayor estudio del área comercial. Esto en razón de orientar la ejecución de la investigación científica y enfatizar que la investigación es una actividad que realiza la humanidad desde siempre, y que lo hacemos prácticamente desde nuestro nacimiento hasta la muerte.

En este sentido, el presente estudio se convierte en el referente conceptual y teórico de la investigación, centrándonos en el comercio y sus beneficios que significa al mismo, las nuevas formas de desarrollo, adquisición y difusión del conocimiento que representa en el modelo de la economía, sus diversas formas y esto genera a su vez mejores resultados en cuanto a crecimiento económico.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

El trabajo tiene como referencia el resultado de la experiencia docente universitaria que se compilo en diferentes actividades sobre todo en las últimas gestiones, siendo enriquecedora y fundamental para la construcción del presente artículo. En cuanto al método se utilizó el analítico – inductivo. El inductivo, que consiste en *“obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como valiosos, para llegar a conclusiones cuya aplicación sea de carácter general”* (Escobar, 2018, pág. 68).

Y el método empírico-analítico en la obtención del conocimiento lógico, progresivo característico de las ciencias naturales y sociales o humanas.

La técnica basada en la revisión bibliografía, necesaria en la estructuración de un campo de investigación y forma parte integral de cualquier investigación. La revisión literal priorizó, clasificó las publicaciones pertinentes al tema propuesto con el fin de identificar las brechas, problemas y las oportunidades de estudios e investigación. La fundamentación del proceso metodológico se realizó bajo el instrumento de planificación propuesto por Torp y Sage (1998) *“Aprendizaje basado en problemas”* los cuales fueron aplicados en diferentes sesiones.

3. RESULTADOS

El hombre desde sus orígenes fue y seguirá siendo una especie que busca el desarrollo de sí mismo, una especie que ha perseguido afanosamente el avance del conocimiento hasta la actualidad, la idea de modernidad entendida como un mejoramiento en las condiciones de vida de la humanidad, generando un sin fin de explicaciones que establecen que el desarrollo tecnológico será la panacea de los principales problemas de la actualidad, proporcionando un mayor bienestar social. Dichos argumentos caen en un determinismo tecnológico fundamentados en la idea de ‘progreso’ proveniente del *Siècle Lumières*.

Siguiendo a ellos, han surgido los apocalípticos, quienes critican todo desarrollo tecnológico. Estas posturas extremas han producido debates acerca del desarrollo tecnológico, olvidando en ocasiones, que éste no contiene bondad o maldad, pues es tan sólo un instrumento que ha desarrollado el hombre a través del tiempo. La importancia del desarrollo tecnológico dependerá precisamente de la utilización de quienes controlan el poder político y económico tanto nacional como internacional (Salinas Arreortua, 2004). Los tiempos que la humanidad vive, son tan sorprendentes que de acá a siglos posteriores los cambios serán tan sorprendentes que ni el mismo hombre actual creería. A continuación, se da a conocer los descubrimientos científicos más importantes de este siglo:

- *Reprogramación celular.* La revista Science ya señalaba la reprogramación celular como el hallazgo estrella de la investigación de 2008, gracias a la reprogramación celular se puede borrar la memoria del desarrollo de una célula, convirtiéndola en un tipo totalmente diferente después de haberla devuelto a su estado embrionario (Fundación AQUAe, 2019).
- *El homínido más antiguo,* hallado es hembra, pesa alrededor de 50 kilogramos y mide unos 120 centímetros de altura. Se trata de Ardí, el antepasado más antiguo del ser humano que fue hallado en Etiopía en 1992 y presentado en sociedad 17 años después (Fundación AQUAe, 2019).
- *Genética,* en el año 1928, el médico genetista inglés Frederick Griffith consiguió desarrollar conocimientos muy importantes, como por ejemplo, *la estructura del ácido desoxirribonucleico*, es decir, la estructura del ADN del ser humano, uno de los descubrimientos que consiguió cambiar el mundo de la medicina. También es el responsable de la herencia genética. A partir de ese

momento, los avances sobre genética han dado un paso gigante en la medicina y hoy en día podemos encontrar cientos de curas alrededor de este concepto (Monje Nájera, Gomez Figueroa, & Rivas Rosi, 2005).

- *El transportador móvil unipersonal Segway,* es un vehículo de transporte ligero giroscópico eléctrico de dos ruedas, con autobalanceo controlado por computadora, inventado por Dean Kamen y presentado en diciembre de 2001 (NataliaInformatica, 2019).

Todos estos adelantos son una realidad gracias al avance del conocimiento del ser humano, siempre en busca de satisfacer las necesidades del ser humano. Mismas que son atendidas por el área de desarrollo científico tecnológico. La cual es una ciencia desarrollada por lo general en centros de formación superior, como lo son las universidades. Siendo la “investigación”, uno de los principios fundamentales de las universidades. “Considerando que la investigación en la Universidad contribuye al desarrollo del aparato productivo de su contexto” (CEUB, 2011, pág. 32). En este sentido es importante tratar la ciencia en sus diferentes aspectos, para que el profesional sea capaz de aportar al desarrollo científico y así al desarrollo de la sociedad en sus diferentes ámbitos.

La investigación es un término que a menudo es utilizado incorrectamente. Su uso en el lenguaje cotidiano es muy diferente al del significado científico estricto. La investigación científica se adhiere a un conjunto de protocolos estrictos y estructuras tradicionales. Según el Diccionario de la Real Academia Española (2019), investigación es la: “acción y efecto de investigar” y esta a su vez es “1) Indagar para descubrir algo; y 2) realizar actividades intelectuales y experimentales de modo sistemático con el propósito de aumentar los conocimientos sobre una determinada materia”. Puede decirse que la investigación es la colección sistemá-

tica y la descripción, el análisis e interpretación de datos, para responder a preguntas o inquietudes o para solucionar algún problema del ser humano (Cherrez, 2012).

Profundizando la investigación se puede hablar de su clasificación de acuerdo a su propósito o finalidad: básica o aplicada. Por el nivel de conocimientos o por su profundidad que se adquieren: exploratoria, descriptiva, correlacional y explicativa. Por la naturaleza de la información que se recoge para responder al problema de investigación: cuantitativa, cualitativa, crítico social y el mixto entre otros (Leyton, 2012, pág. 4). Los mencionados son aplicados en diferentes disciplinas buscando en responder las necesidades del ser humano, tomando en cuenta que para la investigación científica es un gran desafío en los distintos ámbitos de la sociedad: económico, político y cultural, por la característica dinámica que emergen de ella, ya que el desarrollo y calidad de vida se deben a la investigación. En este sentido nos centraremos en la investigación del ámbito del comercio.

Según Marquina Sanchez (2012), el comercio, es una actividad que ha estado en la historia de la humanidad, vinculada a la actividad socioeconómica que consiste en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado de compra y venta de bienes o servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación. Esta actividad no solo se centra en la actividad socioeconómica dentro de un territorio, sino va más allá de la relación entre países, el cual es denominado comercio internacional, es un concepto más amplio, pues abarca el flujo de relaciones comerciales internacionales, sin hacer referencia a un país en específico, es decir es el conjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general todas aquellas operaciones cualquiera que sea su naturaleza, que realicen entre naciones; fenómeno universal en que participan las diversas comunidades humanas. En vista del mejoramiento de esta actividad y dar más beneficios directos y elevados, es necesario contar dentro del comer-

cio con la investigación. Claro ejemplo, de lo anterior es la **Investigación de Mercados**.

“La investigación de mercados es la función que conecta al consumidor; al cliente y al público con el vendedor mediante la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas del marketing; para generar perfeccionar y evaluar las acciones de marketing; para monitorear el desempeño del marketing y mejorar su comprensión como un proceso. La investigación de mercados especifica la información que se requiere para analizar esos temas, diseña las técnicas para recabar la información, dirige y aplica el proceso de recopilación de datos, analiza los resultados, y comunica los hallazgos y sus implicaciones” (Malhotra, 2008).

La base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios y para esto es necesario conocer todo su entorno, que va desde sus productos, los clientes, la competencia, y sobre todo tener bien clara la visión y los objetivos a corto y largo plazo, lo cual es la base de la investigación de mercado, que tiene como finalidad generar respuestas a las necesidades que se tiene como negocio.

Y así, se tiene una variedad de temas como líneas de investigación relacionados al comercio, entre los cuales la Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la Agricultura (2019), propone: *a) el comportamiento del consumidor; b) mercados y sistemas de mercadeo de alimentos; c) mujeres y comercio de alimentos; d) el sector alimentario informal; e) transporte de alimentos; f) distribución de alimentos, planificación y gestión del territorio urbano; g) legislación y reglamentación comercial; h) políticas, estrategias y programas de abastecimiento y distribución urbana de alimentos.*

Ya en el ámbito internacional, los temas de investigación, que forman parte de una estrategia que permite a los países desarrollar su economía a nivel internacional: a) análisis de

los sectores productivos con miras al comercio internacional; b) teoría del comercio y políticas comerciales; c) economías, finanzas internacionales y relaciones Internacionales; d) integración económica; e) diplomacia y protocolo; g) marketing internacional; h) financiamiento para empresas exportadoras; i) elaboración de planes de negocio de una empresa exportadora o importadora; j) alianza estratégica de las empresas exportadoras; k) logística y negocios Internacionales; l) distribución física internacional; l) gestión y administración Aduanera; m) leyes, reglas, y fundamentos del Comercio Exterior; n) beneficios y costos para empresas que se insertan en el mercado exterior; o) las tecnologías de la información y la comunicación en los Negocios Internacionales (Instituto de Investigación de la Carrera de Comercio Internacional, 2016).

Otro estudio, elaborado por Leonidou y Katsikeas (2010), encuentra que los temas más comunes en investigaciones publicadas en 821 artículos académicos durante el periodo 1960-2007, relacionados con las exportaciones, comprende: su participación y desarrollo, sus determinantes internos/externos, la identificación y evaluación de mercados, sus aspectos estratégicos y su desempeño. Además, se encuentran avances significativos en la orientación de los trabajos al trasladar de orientaciones prácticas, exploratorias y simplistas hacia trabajos más sofisticados, con cuerpos teóricos y metodológicos más robustos. El autor destaca aún una debilidad en los trabajos, dado el escaso número de estudios longitudinales y la tendencia a evitar técnicas cualitativas

Al respecto, el licenciado Rivero, Juan Carlos, director del Instituto de Posgrado e Investigación, de la Carrera Ciencias de la Educación, afirma que la mayoría de las investigaciones presentadas en las últimas gestiones corresponden al enfoque cuantitativo pese que la corresponde al área social.

Referente al tema, afirma Gonzales, que pueden existir investigaciones tanto cuantitati-

vas como cualitativas. Así, el enfoque cualitativo, ayuda explicar hechos que en muchas ocasiones el enfoque cuantitativo no puede hacer completamente (Gonzales, 2019, pág. 3). Sin embargo, en la actualidad se presenta el predominio de investigaciones cuantitativas, en las distintas áreas.

En la figura 1, se presenta los pasos del método científico, para la realización de una investigación.

4. DISCUSIÓN

En este sentido podemos afirmar que por la amplitud de temas que se pueden investigar en comercio internacional, tomando en cuenta la clasificación de la investigación científica: a) por su propósito, b) por su profundidad y su paradigma; cada uno de ellos pueden ser sujetos del proceso investigativo; desde una investigación exploratoria hasta una investigación explicativa, desde el diseño No experimental hasta el diseño Experimental.

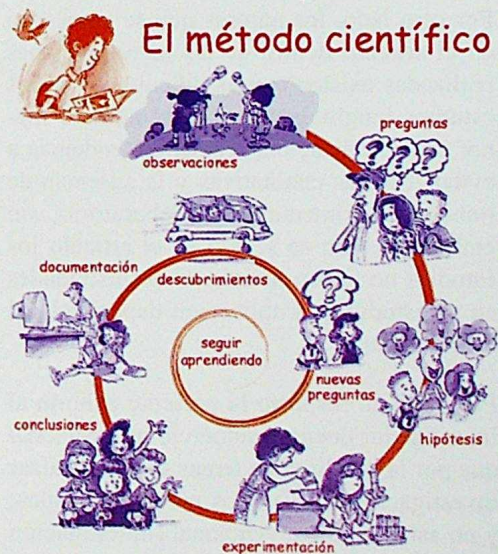


Figura 1. Pasos del método científico. Extraído Scientists Without Barriers (2016).

Los autores destacan una debilidad en los trabajos, dado el escaso número de estudios longitudinales, la tendencia a evitar técnicas cualitativas y la ausencia de trabajo experimental y de laboratorio.

Las causas pueden ser diversas: desde la falta de interés en elaborar una investigación, su desconocimiento en la elaboración hasta factores socioeconómicos. Sin embargo, los autores persuaden a los investigadores a que se debe seguir profundizando en la investigación científica, donde el investigador en el área comercial, no solo deba realizar un diagnóstico y estudio de la realidad comercial, tratando de conocer los diferentes aspectos de una problemática que aqueja a este ámbito: necesidad, interés, inquietud o innovación.

5. CONCLUSIONES

Dentro del conocimiento científico existen una infinidad de ordenamientos que desarrollaron la investigación científica con el objetivo de presentar la metodología adecuada sobre temas complejos de la actualidad en el fascinante mundo del comercio y las relaciones comerciales internacionales.

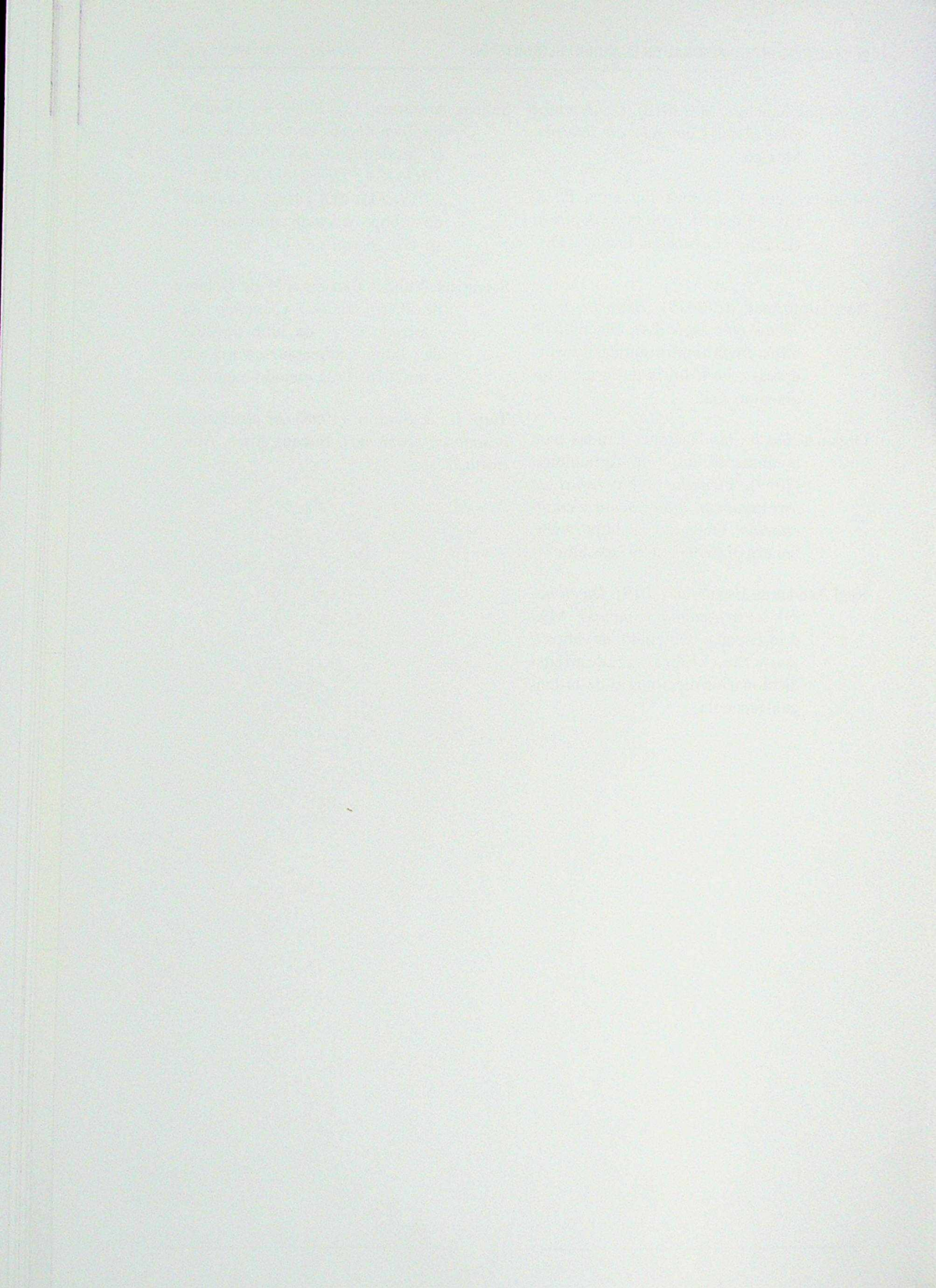
Por otro lado, los autores que se mencionó en el artículo dentro de las investigaciones realizadas existen ciertas dificultades en los estudios longitudinales, por el número menor en su realización, señalando tendencia a evitar técnicas cualitativas y la ausencia de trabajo experimental y de laboratorio, sin embargo, como se señaló en el artículo los estudios no tienen límites, ni exclusividades en su estudio y la aplicación dependerá del investigador.

Por tanto, al respecto la presente exhorta al investigador del área comercio internacional que por la amplitud de temas se debe realizar investigación de distintos enfoques y tipos; y no así solo el convencional (investigación cuantitativa). Para que su elaboración sea más profunda y fundamentada, por la misma importancia de la investigación científica y sus grandes aportes a la humanidad, que están referidos al tratamiento de los diferentes problemas, planeamiento y búsqueda, comprobación de soluciones hipotética más no predictivas, porque requiere de experimentos de laboratorios.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Biografías y Vidas. (2019). *La Enciclopedia Bibliografica en linea*. Recuperado el 02 de 07 de 2019, de <https://www.biografiasyvidas.com/biografia/d/davy.htm>
- CEUB, C. E. (2011). *MODELO ACADEMICO DEL SISTEMA DE LA UNIVERSIDAD BOLIVIANA*. LA PAZ BOLIVIA: SECRETARIA NACIONAL ACADEMICA.
- Cherez, E. (25 de Noviembre de 2012). *La Investigación Científica*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/EduardoCherez/la-investigacin-cientfica-66572747>
- Escobar, C. P. (2018). *Guia de Investigacin*. La Paz - Bolivia: ITN.
- Fundación AQUAe . (2019). *Descubrimientos científicos del siglo XXI*. Obtenido de <https://www.fundacionaquae.org/wiki-aquae/ciencia-e-innovacion/descubrimientos-cientificos-del-siglo-xxi/>
- Gonzales, G. L. (2019). *Manual de Investigación Aplicada a las Finanzas*. Navella.
- Instituto de Investigación de la Carrera de Comercio Internacional. (2016). *Propuesta de Lineas de Investigación*. El Alto.
- Leonidou, L., & Katsikeas, C. (2010). Integrative assessment of exporting research articles in business journals during the period 1960-2007. *Journal of Business Research*.
- Leyton, A. (2012). *Clases de Investigación Científica*. IET *Investigacion es todo*, 4.
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de Mercados*. México: Pretince Hall.

- Marquina Sanchez, M. (2012). *Gobernanza Global del Comercio en Internet*. México.
- Monje Nájera, J., Gomez Figueroa, P., & Rivas Rosi, M. (2005). *Biología en General*. Universidad Estatal a Distancia.
- NataliaInformatica. (2019). *Historia de la Tecnología: Siglo XXI*. Obtenido de <https://nataliainformaticasite.wordpress.com/historia-de-la-tecnologia-siglo-xxi/>
- Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la Agricultura. (2019). *Ejemplos sobre temas de investigación, información y capacitación*. Obtenido de <http://www.fao.org/3/x6997s/x6997s08.htm>
- Real Academia Española. (2019). *Diccionario de la Lengua Española*. Madrid-España. Obtenido de <https://www.rae.es/obras-academicas/diccionarios/diccionario-de-la-lengua-espanola>
- Salinas Arreortua, L. (2004). El Desarrollo Tecnológico en el Contexto de la Modernidad. *REVISTA ELECTRÓNICA DE GEOGRAFÍA Y CIENCIAS SOCIALES*. Obtenido de <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-170-26.htm>
- Scientists Without Barriers. (25 de Octubre de 2016). *Método Científico*. Recuperado el 11 de Julio de 2019, de <https://andreatouzn.wordpress.com/2016/10/25/metodo-cientifico/>
- Torp, L., & Sara, S. (1998). *El aprendizaje basado en problemas*. Buenos Aires: Amorrortu.



Balanza Comercial, Ventaja Comparativa y Política Industrial del Sector Textil Boliviano. Periodo 2000-2018



Trade Balance, Comparative Advantage
and Industrial Policy of the Bolivian
Textile Sector. Period 2000-2018

Carrillo Chura, Andrés¹

¹ Docente Carrera de Comercio Internacional, Universidad Publica de El Alto. Magister en Gestión de Desarrollo Rural, Universi dad Católica de Temuco-Chile. Post Grado: Planificación del Desarrollo Rural Regional Integral, en el Centro de Estudios Regionales Urbano-Rurales CERUR, Tel Aviv-Estado de Israel.

Contacto: E-mail carrillochura@gmail.com

RESUMEN

En los últimos 20 años, la contribución del sector textil al Producto Interno Bruto muestra una tendencia decreciente. Por otro lado, el sector externo muestra una balanza comercial negativa, es decir, las importaciones en el sector han crecido de manera significativa debido principalmente a la importación de materia prima e insumos para el sector textil. Al inicio de los años 2000, en el marco de la integración comercial que se inicia con el acuerdo ATPDEA las exportaciones muestran una tendencia positiva, sin embargo, esta situación de revierte, debido a la ruptura del acuerdo por el actual Gobierno. A esta situación se suma el contrabando de la ropa usada y prendería China, lo que genera una competencia desleal al sector formal.

Otro aspecto que se debe considerar, son las Políticas Públicas de apoyo al sector muestran discrepancias importantes, es decir, que no manifiestan resultados importantes ni significativos en los indicadores económicos.

En este contexto desfavorable del sector textil, el presente trabajo de investigación se plantea los lineamientos de una Política Industrial, considerando a los Recursos Humanos para la capacitación en cadena productiva, para la mejora de los procesos productivos y a la vez brindar innovación, el uso de la tecnología de punta y acceso a recursos económicos (crédito) del Estado. Que considera la integración Público-Privado en toda la cadena productiva para la generación de valor agregado, que permite mejorar las oportunidades de los pequeños empresarios y productores que proveen la materia prima, insumos y brindan servicios al sistema productivo.

Palabras Clave: Importación, Exportación, Balanza Comercial, Política Industrial, Políticas Públicas.

ABSTRACT

In the last 20 years, the contribution of the textile sector to the Gross Domestic Product shows a decreasing trend. On the other hand, the external sector shows a negative trade balance, that is, imports in the sector have grown significantly due mainly to the import of raw materials and inputs for the textile sector. At the beginning of the 2000s, in the framework of the commercial integration that begins with the ATPDEA agreement, exports show a positive trend, however, this situation reverts, due to the rupture of the agreement by the current Government. To this situation is added the smuggling of used clothing and Chinese clothing, which creates unfair competition to the formal sector.

Another aspect that should be considered, are the Public Policies to support the sector show important discrepancies, that is, they do not show significant or significant results in the economic indicators.

In this unfavorable context of the textile sector, this research paper sets out the guidelines of an Industrial Policy, considering Human Resources for training in the productive chain, for the improvement of production processes and at the same time providing innovation, the use of state of the art technology and access to economic resources (credit). That considers the Public-Private integration in the entire productive chain for the generation of added value, which allows to improve the opportunities of small entrepreneurs and producers that provide the raw material, inputs and provide services to the productive system.

Keywords: Import, Export, Trade Balance, Industrial Policy, Public Policies.

1. INTRODUCCIÓN

El propósito de la presente investigación es mostrar cuantitativamente la contribución de la actividad textil a la económica nacional en sus principales indicadores económicos, como la exportación, importación, balanza comercial y brindar líneas de acción de las políticas públicas del sector textil.

En el periodo analizado las importaciones del sector textil se han incrementado de manera considerable, es decir la balanza comercial muestra un déficit.

En los años 1924 a 1929 con la creación de las primeras hilanderías y tejedurías en lanas y algodón. En este periodo, sobre la base de la experiencia de fabricación de telas denominadas "tocuyos", cuya producción se exportaba a Chile y Perú, se instalan las primeras industrias hilanderas y de tejido que vienen a conformar la base de los gremios empresariales (Prudencio 2014).

En los años ochenta la industria textil no estuvo exenta de la debacle económica que caracterizó al País. El proceso inflacionario erosionó la industria y la transición hacia el modelo de libre mercado ocasionó que grandes empresas, por efectos de la competencia, salgan del mercado. Grandes industrias como Soligno, Forno y Said sucumbieron ante la voracidad del mercado y la libre importación con sus consecuentes efectos sobre la producción y el empleo (Seoane, 2016).

2. MATERIALES Y MÉTODOS

Para el desarrollo de la investigación, se considera al método deductivo, porque partiremos de aspectos generales de las principales variables de comercio exterior para analizar los temas más concretos como es el sector textil.

Respecto a la metodología se toma en cuenta la investigación analítica de la información

del sector externo, del Instituto Nacional de Estadística en el periodo 2000-2018 (INE, 2018).

Para la presente investigación, metodológicamente se considera dos etapas, la primera etapa del estudio se toma en cuenta el periodo 2000-2005 y la segunda etapa de 2006-2018, para ello se utiliza la investigación comparativa entre las dos etapas.

En este marco metodológico, se realiza un análisis estadístico de la información del sector externo, tomando promedios, participación, tasas de crecimiento y otros indicadores económicos.

3. RESULTADOS

3.1. Aporte del Sector al Producto Interno Bruto

3.1.1. Periodo 2000-2005

Durante los primeros años del siglo XXI, la industria textil y de confecciones, ha ingresado en una etapa de recuperación de su actividad, liderado fundamentalmente por las exportaciones en una coyuntura de integración comercial que nace de los acuerdos ATPDEA y la negociación boliviana de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, pero finalizado este tratado (INESAD, 2012).

La contribución de la actividad textil, prenda de vestir y productos de cuero, medida en moneda constante, representa un movimiento económico entre los 406 millones de bolivianos el año 2000 a 429 millones de bolivianos, monto que no cambia significativamente a lo largo de los 6 años, es decir que el sector no ha contribuido de manera significativa a la generación de valor agregado del país. (PDES 2016-2020) (Tabla 1).

3.1.2. Periodo 2006-2018

El segundo periodo el total de producción Textil a nivel nacional equivale a un monto aproximado de 441 millones de bolivianos y el año 551 millones de bolivianos, porcentualmente alcanza 24.9%. Ese monto está distribuido en los nueve departamentos del país, con los mayores contribuyentes del eje troncal, La Paz, Cochabamba y Santa Cruz. Dentro de los diferentes rubros de la producción Textil nacional los que aportaron mayores niveles de producción son los Sectores de la producción de Hilatura, Tejedura y Acabado de Productos, también la fabricación de prendas de vestir o confecciones (Tabla 1).

El Sector Textil presenta un relativo grado de dinamismo de su actividad, aspecto que se expresa en tasas de crecimiento del volumen de su producción moderadas y por debajo de las expectativas que supone un crecimiento dinámico (CNI 2019) (Tabla 1).

Tabla 1.

Bolivia: Producto Interno Bruto a precios constantes, según actividad económica. Periodo 2000-2018

DESCRIPCION	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
DUCTO INTERNO BRUTO	22.356	22.733	23.298	23.929	24.928	26.030	27.279	28.524	30.278	31.294	32.586	34.281	36.037	38.487	40.588	42.560	44.374	46.234
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	3.699	3.798	3.807	3.952	4.173	4.298	4.646	4.929	5.110	5.355	5.494	5.696	5.966	6.329	6.584	6.886	7.312	7.551
Ind. Prendas de Vestir y Productos del Cuero	406	408	399	405	419	429	441	454	459	455	473	484	491	500	514	523	529	541

Nota: Los datos están expresados en millones de bolivianos. Elaboración Propia en base a la información del INE 2019.

3.2. Participación del Sector Textil a la Economía

La participación del sector textil, a lo largo de los 19 años muestra una tendencia decreciente, es decir de 1.5% para el año 2000 baja a 0.6%, en el año 2018. El decrecimiento del valor agregado sectorial, su composición estructural, en relación al producto Industrial

y al producto nacional, se ha reducido de manera significativa.

En el periodo 2000-2005 denominado neoliberal muestra disminución de 1.5% a 1.2%, respecto al segundo periodo 2006-2018, de nominado económicamente Economía Plural, esta tendencia decreciente continua, llegando a un 0.6% de participación en el PIB Nacional (Figura 1).

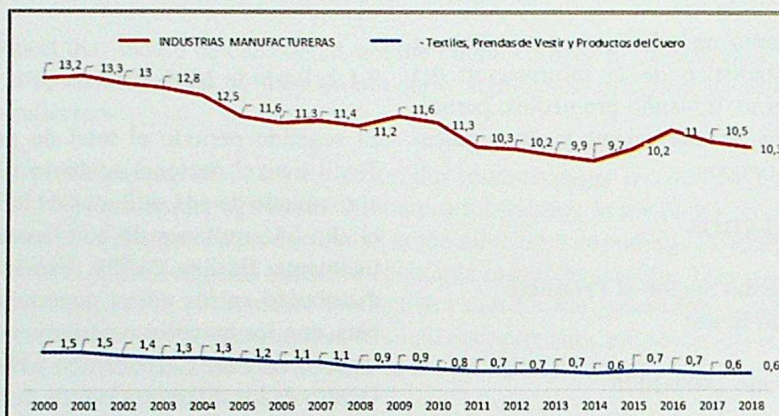


Figura 1: Bolivia: Participación en el PIB del Sector Industria, Textiles y Cuero 2000-2018. Los datos se encuentran expresados en porcentajes. Elaboración Propia es base a la información del INE 2019

Tabla 2.

Bolivia: Exportación de textiles. Periodo 2000-2018.

CAPITULO NANDINA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Seda	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,39	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.	1,75	1,83	1,91	2,00	2,17	3,08	3,18	4,41	4,24	3,73	5,06	4,57	5,46	6,08	8,94	7,30	4,06	8,55	11,48
Algodón	19,78	10,31	4,77	7,61	16,16	15,89	17,11	18,45	25,43	11,23	2,71	1,85	1,30	1,60	2,99	1,43	0,74	0,46	0,18
Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
Filamentos sintéticos o artificiales	0,15	0,04	0,18	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,02	5,10	0,68	0,85	2,25	2,03	0,95	0,03	0,07	0,46
Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	0,17	0,08	0,01	0,01	0,17	0,12	0,07	0,90	29,90	2,63	1,02	0,23	0,45	0,09	0,01	0,01	0,00	0,00	0,23
Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordales, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	3,43	0,18	0,03	0,00	0,29	0,02	0,22	0,10	0,11	0,15	0,23
Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materias textiles	0,06	0,06	0,04	0,04	0,02	0,03	0,02	0,01	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,02	0,00	0,02	0,01	0,00	0,00
Tejidos especiales, superficies textiles con pelo insertado; escayes, tapicería, pasamanería, bordados	0,01	0,02	0,01	0,02	0,03	0,03	0,04	0,41	1,39	0,50	7,70	0,03	1,10	0,07	0,05	0,03	0,01	0,02	0,02
Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados; artículos técnicos de materias textiles	0,15	0,02	0,03	0,07	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,22	1,98	3,69	22,31	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tejidos de punto	0,16	0,05	0,05	0,03	0,02	0,04	0,16	2,86	14,30	0,30	2,31	0,29	0,03	1,22	6,54	2,21	1,31	0,32	0,01
Prendas y complementos de vestir, de punto	24,28	24,44	22,27	35,41	42,21	43,46	41,24	30,56	29,89	39,39	45,06	36,06	32,11	22,64	31,10	16,78	5,99	4,82	7,50
Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	4,66	3,02	2,90	6,81	9,56	7,08	6,82	7,93	7,18	6,84	11,48	5,27	7,34	7,56	7,11	3,42	1,63	0,98	0,86
Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos o surtidos, prenda y trajes	4,16	2,75	0,82	0,68	0,60	0,47	0,92	4,75	10,24	2,01	6,17	2,58	3,28	3,48	2,65	1,86	0,98	1,09	1,82
TOTAL EXPORTACIONES	55,35	42,64	32,98	52,69	70,95	70,21	69,58	70,68	126,03	67,08	88,62	54,67	74,52	45,03	61,66	34,10	14,88	16,46	22,78

Nota: Los datos se encuentran expresados en millones de dólares. Elaboración Propia es base a la información del INE 2019

3.3. Análisis del Sector Externo de Industria Manufacturera

Otra de las variables de análisis, son las exportaciones textiles, innegablemente el motor de crecimiento de la actividad manu-

facturera textil son las ventas externas que realiza anualmente, durante el periodo 2000 y 2018 (Tabla 2).

3.3.1. Periodo 2000 - 2005

En el periodo del año 2000-2005, las exportaciones de las prendas y complementos de vestir de punto han mostrado un crecimiento significativo, es decir de 24.28 millones de dólares a 43.46 millones de dólares, porcentualmente representa un 99.35%. en este rubro de encuentran los productos como las prendas de vestir de pelo fino, prendas de vestir para bebés de algodón y fibras sintéticas.

En segundo lugar, se encuentra las exportaciones de algodón. En este periodo las exportaciones alcanzan a 19.78 millones para el año 2000 a 15.89 millones a 2005. Debido a las exportaciones de pelo fino y cardado de Alpaca o llama e hilados de algodón y tejidos de lana cardado.

El otro rubro textil que Bolivia exporta son las prendas y complementos de vestir excepto de los de punto, es decir que las exportaciones en el año 2000 son de 4.66 millones de dólares y el año 2005 alcanza a 7.08 millones de dólares que porcentualmente alcanza a 51.8%. los productos que se exporta están los prendas de vestir pantalones, trajes, abrigos impermeables, conjuntos de algodón para mujeres (Tabla 2).

3.3.2. Periodo 2006-2018

En el rubro de los textiles, la exportación de lana y pelo fino u ordinario hilados y tejidos es el que más a exportado alcanzando un incremento considerable de 272.3%, entre el año 2006 a 2018 es decir de 3.18 millones de dólares a 11.48 millones de dólares. En este rubro se encuentran hilados, peinados de lana y pelo fino principalmente.

Respecto a la exportación de algodón, en este periodo ha disminuido de manera significativa. En el año 2006 se exporta 17.11 millones de dólares, pero en el año 2018 disminuye a 0.18 millones de dólares.

Respecto a las prendas y complementos de vestir de punto, la tendencia es igualmente preocupante, es decir disminuye de manera significativa de 41.24 millones de dólares en el año 2006 a 7.50 millones de dólares en el año 2018 (Tabla 2).

3.4. Las importaciones de la Industria Manufacturera

Las importaciones para el sector industrial manufacturero, consistentes en insumos, materias primas, constituyen un monto elevado de las importaciones totales y superan a las exportaciones del sector (Tabla 3).

Tabla 3.
Bolivia: Importación de textiles. Periodo 2000-2018

CAPITULO NANDINA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Seda	0,01	0,00	0,45	0,05	0,02	0,02	0,01	0,02	0,05	0,12	0,09	0,09	0,09	0,07	0,21	0,06	0,19	0,09	0,38
Lana y pelo fino o ordinario; hilados y tejidos de crin	2,54	2,27	2,49	2,20	2,49	3,05	3,73	3,90	4,53	3,95	4,93	5,35	6,82	6,70	7,02	7,20	5,65	6,72	6,55
Algodón	17,52	20,17	15,01	20,12	23,54	19,92	20,96	21,86	21,76	12,51	20,48	23,58	27,78	29,35	30,40	25,31	28,94	32,45	26,71
Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	0,15	0,01	0,07	0,09	0,12	0,29	0,15	0,28	0,42	0,25	0,25	0,53	0,32	0,41	0,60	0,55	0,40	0,61	2,72
Filamentos sintéticos o artificiales	8,45	9,29	5,29	5,20	3,71	4,43	6,22	6,37	7,34	5,42	9,15	11,44	11,42	12,50	12,04	12,47	12,17	13,00	16,31
Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	28,35	26,73	22,65	21,91	29,70	32,60	32,85	37,66	39,08	31,56	45,34	60,75	53,75	55,21	51,36	45,58	41,92	50,76	43,06
Guata, fieltros y tela sin tejer; hilados especiales, cordales, cuerdas y cordajes, artículos de cordelería	1,93	1,36	1,06	1,58	1,74	1,76	1,76	2,09	2,65	2,54	3,87	4,44	5,32	18,75	5,36	4,86	5,30	5,17	10,23
Alfileras y demás revestimientos para el safo, de materias textiles	1,81	1,11	1,25	0,80	1,33	1,47	1,90	1,85	3,14	3,27	3,44	4,05	5,09	7,04	7,70	6,37	5,12	6,02	5,49
Tejidos especiales; superficies textiles con pelo insertado, escoces, tapicería, guarnición, bordados	1,01	1,19	1,17	1,36	2,44	2,52	3,09	2,66	3,08	1,82	3,13	6,23	9,05	8,51	8,14	6,73	6,34	7,08	7,31
Tejidos empacados; recubiertos, revestidos o estratificados; artículos técnicos de materias textiles	3,12	2,54	2,79	2,73	3,23	3,54	3,97	4,43	5,34	4,87	6,42	7,95	9,01	10,31	11,69	11,59	10,07	11,52	12,46
Tejidos de punto	1,46	4,44	4,85	1,55	1,57	1,73	2,84	3,63	4,65	3,57	8,26	18,79	27,97	25,28	32,56	28,70	25,99	31,85	28,46
Prendas y complementos de vestir, de punto	11,53	7,82	6,70	6,08	5,65	6,13	7,29	9,66	12,04	10,30	18,90	27,08	34,98	32,39	31,18	30,79	25,44	23,82	22,03
Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	13,70	9,56	6,70	5,30	6,59	7,19	7,90	10,70	11,10	9,76	16,15	25,69	32,28	31,70	30,53	29,78	25,45	19,72	19,42
Las demás artículos textiles confeccionados; conjuntos o sartines; prendería y trajes	13,76	7,18	4,13	5,70	8,19	6,99	9,47	9,91	10,39	8,65	14,26	19,21	19,97	18,90	19,33	17,79	13,07	9,58	9,71
TOTAL IMPORTACIONES	105,34	93,69	74,59	74,66	90,33	91,65	102,13	115,04	125,57	98,53	154,68	216,18	243,87	257,13	248,12	227,77	206,06	218,40	210,84

Nota: Los datos se encuentran expresados en millones de dólares. Elaboración Propia es base a la información del INE 2019

3.4.1. Periodo 2000 - 2005

La importación de fibras sintéticas o artificiales discontinuas destinadas a la confección de prendas de vestir alcanzan más de 28.35 millones de dólares y menos de 32.60 millones de dólares en el periodo 2000 a 2005, porcentualmente representa un 14.9 por ciento de crecimiento.

Este rubro está representado principalmente por tejidos de lana peinada, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas.

Respecto a las importaciones de algodón, el año 2000 muestra un 17.52 millones de dólares y el año 2004 alcanza 23.4 millones de dólares, mostrando un incremento de 34.36%. Los productos importados de este rubro son los tejidos de fibras discontinuas de poliéster, teñidos y mezcladas con algodón.

Las importaciones tejidas especiales; superficies textiles con pelo insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados se han incrementado en un 160%, en este rubro se considera tejidos de algodón, teñidos con un contenido de algodón.

De la clasificación de los 14 rubros, las importaciones han disminuido en 6 rubros y 8 se han incrementado las importaciones (Ver tabla 3).

3.4.2. Periodo 2006 - 2018

Las importaciones en este periodo se han incrementado de manera considerable, a continuación, se describe los rubros textiles más significativos en lo que respecta a la importación.

El rubro de las fibras sintéticas o artificiales discontinuas el año 2006 importaron por un valor de 32.85 millones de dólares y el año 2011 se importó 60.75 millones de dólares, porcentualmente representa un 84.93% y el

año 2018 disminuye a 43.06 millones de dólares.

Las importaciones de las prendas y complementos de vestir de punto se han incrementado de manera considerable, el año 2006 las importaciones alcanzan a 379.83 por ciento, es decir de 7.29 millones de dólares en el año 2006 a 34.98 millones de dólares en el año 2014 y disminuye a 22.03 millones de dólares.

Las prendas de vestir excepto los de punto muestran las importaciones más significativas en este periodo, es decir de 7.90 millones en 32.28 millones de dólares, entre los años 2006 a 2012, porcentualmente representa un incremento 308.6% (Ver tabla 3).

3.5. Balanza Comercial del Sector Textil

Una vez realizado el análisis de las importaciones e importaciones del Sector Textil Industrial, se evidencia claramente que la evolución histórica de la balanza comercial del Sector para el periodo analizado da como resultado que se mantiene un saldo deficitario a medida que transcurre el tiempo, año tras año, producido por un exceso de importaciones que en gran medida no son producidos con estándares de alta calidad o en su defecto sus precios son muy bajo o baratos que los del mercado nacional. (Soraide, 2016).

En los puntos anteriores se realizado el análisis de las exportaciones e importaciones del sector textil industrial, se evidencia claramente que la evolución de la balanza comercial del sector para el periodo analizado es deficitaria, lo que nos muestra un exceso de importaciones de los productos textiles (Ver tabla 4).

Tabla 4.

Bolivia: Balanza comercial del sector textil. Periodo 2000-2018

CAPITULO NANDINA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Seda	0,00	0,00	-0,46	-0,05	-0,02	-0,02	-0,01	0,36	-0,05	-0,13	-0,09	-0,10	-0,10	-0,07	-0,21	-0,07	-0,20	-0,10	-0,40
Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	-0,89	-0,51	-0,67	-0,29	-0,42	-0,08	-0,69	0,35	-0,51	-0,44	-0,10	-1,01	-1,67	-0,89	1,63	-0,11	-1,78	1,61	4,73
Algodón	1,55	-10,92	-10,96	-13,54	-8,48	-4,80	-4,47	-6,03	2,73	-1,81	-18,73	-22,71	-27,63	-28,94	-28,47	-24,97	-29,30	-33,24	-27,56
Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	-0,17	0,01	-0,66	-0,10	-0,14	-0,35	-0,10	-0,31	-0,49	-0,23	-0,27	-0,58	-0,38	-0,47	-0,69	-0,63	-0,44	-0,68	-2,91
Filamentos sintéticos o artificiales	-9,14	-9,91	-5,52	-5,49	-3,97	-4,78	-6,70	-6,84	-7,97	-5,86	-4,74	-12,10	-11,42	-11,17	-10,91	-12,38	-12,95	-13,79	-16,83
Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	-30,21	-28,48	-23,93	-23,21	-21,96	-34,21	-34,49	-38,84	-11,82	-30,85	-46,67	-62,21	-55,79	-57,32	-53,31	-47,57	-43,71	-52,80	-44,49
Guaña, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales, cordales, cuerdas y cordajes; artículos de corbatera	-2,01	-1,46	-1,14	-1,70	-1,88	-1,92	-1,87	-2,26	0,59	-2,56	-4,11	-4,81	-5,69	-20,92	-5,65	-5,19	-5,67	-5,55	-10,91
Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materias textiles	-2,64	-2,24	-1,38	-0,87	-1,47	-1,63	-2,06	-2,06	-3,55	-3,63	-3,81	-4,57	-5,82	-7,74	8,62	-7,07	-5,65	-6,71	-6,13
Tejidos especiales; superficies textiles con pelo torcido; escapes; tapicería; pasamanería; bordados	-1,68	-1,24	-1,23	-1,43	-2,50	-2,02	-1,21	-2,41	-1,93	-1,46	4,36	6,54	8,47	8,95	-8,60	-7,18	-6,79	-7,64	-7,85
Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados; artículos técnicos de materias textiles	-3,02	-2,67	-2,81	-2,82	-3,41	-3,74	-4,27	-4,74	-5,27	-5,09	-4,94	-4,83	12,73	-11,06	-12,60	-12,40	-10,78	-12,45	-13,32
Tejidos de punto	-1,41	-4,67	-4,91	-1,59	-1,61	-1,76	-2,79	-0,94	9,46	-3,43	-6,22	-20,13	-28,90	-24,85	-26,98	-27,41	-25,60	-32,71	-29,47
Prendas y complementos de vestir, de punto	12,02	16,13	15,14	28,96	36,19	37,02	33,38	20,25	16,92	28,32	25,32	7,63	-4,61	-11,25	-1,55	-15,58	-30,74	-20,08	-15,56
Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	-9,92	-7,19	-4,26	1,18	2,54	-0,65	-1,75	-3,50	-4,71	-3,80	-5,54	-21,76	-26,66	-25,66	-24,94	-27,77	-25,10	-19,64	-19,42
Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos o suaves; preñería y trajes	-11,49	-5,37	-3,75	-5,59	-4,27	-7,05	-9,06	-5,73	-0,81	-7,24	-8,93	-17,28	-17,87	-16,40	-17,82	-16,91	-12,89	-9,10	-8,57
TOTAL	-9,83	-27,50	-46,11	-26,95	24,51	-24,60	-38,06	-50,66	-8,66	37,99	-74,56	-172,94	-182,21	-225,70	-198,73	-205,32	-201,69	-122,78	-191,63

Nota: Los datos se encuentran expresados en millones de dólares. Elaboración Propia es base a la información del INE 2019.

3.5.1. Periodo 2000 – 2005

En este periodo, las importaciones de algodón se han incrementado de manera considerable, es decir la balanza comercial alcanza a 209.7%, es decir de 10.99 millones de dólares en el año 2001, el año 2013 alcanza un déficit de 13.54%, esta diferencia se mantiene a 4.80 millones de dólares.

El rubro de fibras textiles vegetales, muestra una balanza comercial para el año 2000 es de 0.17 millones de dólares y el año 2005 alcanza a 0.35 millones de dólares, que porcentualmente representa un 205.8%, es decir las importaciones han superado a las exportaciones de manera considerable (Tabla 4).

El rubro de las fibras sintéticas o artificiales discontinuas también muestran una balanza comercial negativa, el año 2000 es de 30.21 millones de dólares y se incrementa a 34.21 millones de dólares.

3.5.2. Periodo 2006 – 2018

Respecto a la Balanza Comercial en el periodo 2006-2018, el rubro que ha muestra un incremento muy considerable son las importaciones de seda, destinado a la elaboración de textiles, el año 2006 es de 0.01 millones de

dólares y el año 2018 es de 0.40 millones de dólares. en segundo lugar, se encuentra las fibras textiles vegetales tejidos de hilados, se incrementó las importaciones más de 29 veces, es decir se incrementa de 0.10 millones de dólares a 2.91 millones de dólares.

Según el capítulo NANDINA, las importaciones del rubro de prendas y complementos de vestir, excepto los de punto, incrementó en más de 11.1 veces en el periodo de 13 años. En términos de valores de las importaciones en el año 2006 alcanzaban 1.75 millones de dólares y el año 2018 es de 19.42 millones de dólares.

Otro de los rubros más importados son los tejidos de punto que se incrementó de 2.79 millones de dólares a 29.47 millones de dólares, que en términos porcentuales alcanza a las de un mil por ciento.

En general podemos mencionar que de los 14 rubros del capítulo NANDINA, las importaciones de muestran un incremento en el 100% de los rubros. Excepto las prendas y complementos de vestir de punto que muestran cifras favorables entre el 2006 a 2011. En términos monetarios las exportaciones han superado a las importaciones en 33.38 de millones de dólares el año 2006, sin em-

bargo, el año 2011 disminuye a 7.63 millones de dólares (Ver tabla 4).

4. DISCUSION

En el sector textil, el valor agregado, representa el conjunto de los salarios pagados, los impuestos indirectos y el excedente de explotación (utilidad). Esta reducción porcentual de aporte de la actividad a la economía y a la industria nacional, se explica fundamentalmente por el proceso que atraviesa el sector textil fundamentalmente, de una dinámica basada exclusivamente en el mercado interno hacia un esquema competitivo para la exportación con diferenciación de productos (Wanderley, 2013).

En general podemos decir que en forma general la mayoría de los rubros del sector textil ha disminuido de manera significativa, solamente el rubro de textiles de lana y pelo fino han incrementado en este periodo.

Uno de los factores más determinantes para la disminución debido principalmente a la exportación de textiles a Estados Unidos de la Empresa EMATEX. (Huanca, 2015). En consecuencia, se puede decir que las exportaciones del sector tienen una escasa transformación que disminuyeron de un máximo de 4.82 millones de dólares.

En general en el periodo de 2006 a 2018, las importaciones se han incrementado de manera considerable.

La importación de seda alcanza de 0.01 millones de dólares en el año 2006 a 0.38 millones de dólares el año 2018.

Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos, se importaron en el 2006 por un valor de 3.73 millones de dólares a 7.02 millones de dólares el año 2014.

La industria textil importó Algodón por un valor de 20.96 millones de dólares en el año 2006 alcanzó a 30.40 millones de dólares el año 2014 y disminuyó a 26.71 millones de dólares.

Las fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel fueron importados por un valor de 0.15 millones de dólares el año 2006 y alcanza a 2.72 millones de dólares el año 2018, porcentualmente alcanza a 171,3 por ciento.

Otros de los insumos destinados al sector textil como son los filamentos sintéticos o artificiales fueron importados por un valor de 6.22 millones de dólares el año 2006 a 16.31 millones de dólares, es decir que la importación se incrementó en un 162.2%.

Otro de los productos que se importó para el sector textil como la Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería, alcanza a 1.76 millones de dólares el año 2006 y el año 2018 es de 10.23 millones de dólares, porcentualmente representa a 481.25%.

La importación de alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materias textiles alcanza a 1.9 millones de dólares el año 2006, pero el año 2014 alcanza a 7.7 millones de dólares. en este periodo de 9 años la importación ha crecido en un 305.2%.

Los tejidos especiales; superficies textiles con pelo insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados se importaron por un valor de 3.09 millones de dólares el año 2006 y el año 2012 alcanza 9.05 millones de dólares, que en 7 años alcanza la mayor importación que alcanza a 192.8%.

Los tejidos impregnados; recubiertos, revestidos o estratificados; artículos técnicos de materias textiles se importaron por un valor de 3.97 millones de dólares el año 2006 y el año 2018 alcanza a 12.46 millones de dólares que significa un crecimiento en la importación 213.8%.

En el año 2006 se importaron tejidos de punto por un valor de 2.84 millones de dólares y el año 2014 alcanza a 32.56 millones de dólares, lo que significa un incremento de 1046.4 por ciento.

5. CONCLUSIONES

En el periodo de análisis la participación en el PIB del sector textil muestra una tendencia decreciente. Las ventas al exterior muestran una proporción descendente muy significativo y por el contrario, las importaciones muestran, un incremento de manera significativa y la balanza comercial del sector textil registró un déficit considerable, producido por un entorno económico mayormente importador. En este contexto, es necesario dar viraje en el comercio internacional, aprovechando la ventaja comparativa que presenta el sector, sustentado con una política industrial del sector industrial textil, que debe considerar los siguientes aspectos en la construcción de esta política.

La importancia y pertinencia de una política industrial son más imprescindibles en Bolivia, por ser un motor de crecimiento y la apertura de nuevas posibilidades de creación de nuevos empleos.

El Plan de Nacional al de Desarrollo del Estado, establece que el cambio del padrón primario exportador y de los dispositivos de dominación requiere el restablecimiento de las funciones económicas del Estado en la producción en la infraestructura, en la comercialización y en el financiamiento. En resumen, la transformación productiva ocurre con una significativa asistencia gubernamental.

En este contexto favorable para el desarrollo del sector industrial textil en particular, los resultados fueron mínimos los factores que afectaron a la implementación de los planes del gobierno, son las fallas en la coordinación interinstitucional público-privado.

Otro de los factores se refiere a las fallas de la información generan barreras a la diversificación productiva, es decir que las inversiones deben estar dirigidos a innovaciones que pueden incluir subsidios o protección comercial.

Los resultados de la política de intervención del Estado al sector textil se manifestaron en a la quiebra de un gran número de empresas, particularmente las micro, pequeñas y medianas, con el consecuente incremento del desempleo.

Así mismo las nuevas relaciones en el mercado internacional profundizaron la dependencia y subordinación de nuestro país con el exterior, pues se enfrenta a una competencia por completo inequitativa, con un sector industrial textil sumamente fragmentado y graves problemas de atraso tecnológico, crecimiento constante del desempleo y bajos niveles de crecimiento económico.

En este marco de análisis de la situación, el estudio del sector textil y las políticas orientadas a su desempeño sigue siendo un tema de gran importancia en la coyuntura actual, por diversas razones, entre las que se destacan, el papel que ha tenido este sector en la creación de empleos con diferentes grados de calificación, así como sus posibilidades para elevar las exportaciones de bienes con mayor valor agregado.

A continuación, se plantean lineamientos, para la creación de políticas públicas de apoyo al sector textil.

Esta política industrial debería impulsar el crecimiento de la productividad y a la expansión de la producción e innovación los diversos instrumentos que se pueden agrupar se plantean bajo las siguientes áreas:

- Políticas de ciencia, tecnología e innovación.
- Políticas de educación y capacitación.
- Políticas comerciales.
- Políticas dirigidas a promocionar industrias seleccionadas.
- Políticas de competitividad.

- Políticas de competencia.
- Políticas de compras gubernamentales

6. BIBLIOGRAFÍA

Cámara Nacional de Industrias de Bolivia-CNI (2019). La "Propuesta de Política Industrial para Bolivia"

Huanca F. Doris. (2015). Factores determinantes de la industria textil en Bolivia, periodo 2000-2013.

Instituto Nacional de Estadística. (2018). Anuario Estadístico.

Instituto de Estudios Avanzados en Desarrollo INESAD (2012). "Exportación y Empleo en Bolivia". Serie de Documentos de trabajo

Prudencio Julio. "Las Compras Públicas". 2014

Plan de Desarrollo Económico y Social -PDES, 2016-2020, en el marco del desarrollo integral para vivir bien.

Seoane Alfredo. (2016). Industrialización tardía y progreso técnico.

Soraide M. Alberto (2014). "Balanza comercial del sector textil manufacturero, su partición en el PIB Industrial y determinantes que inciden en las exportaciones e importaciones bolivianas del sector". Periodo: 2000 – 2012

Wanderley Fernanda. (2013). "¿Qué paso con el proceso de cambio?" CIDES UMSA.

PERSPECTIVA DE LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES Y EL COMERCIO EXTERIOR BOLIVIANO



Perspective of the Andean Community of Nations and Bolivian Foreign Trade

Choque Deheza, Wilver Gonzalo¹

¹Docente Comercio Internacional, Universidad Pública de El Alto. Email: wilverthdeheza@hotmail.com



RESUMEN

Conocer la perspectiva económica, productiva y social que se aplica en los países de la Comunidad Andina de Naciones, y su vinculación con los procesos de integración en los cuales participan es un punto de partida esencial para comprender el camino por el cual transita la integración regional. Para ello, los gobiernos de los países que integran la CAN, definen lineamientos de políticas, planes y metas esperados de sus economías. En este marco se presenta un análisis de contribución del comercio exterior boliviano en la CAN.

Palabras clave: Comunidad Andina de Naciones, Perspectivas, Comercio Exterior.

ABSTRACT

Know the economic, productive and social perspective that is applied in the countries of the Andean Community of Nations, and the its link with then processes of integration in which they participate, is an essential starting point to understand the path through which integration transits. For this, the governments of the countries that make up the CAN define policy, guidelines, plans, and expected goals of their economies. In this framework an analysis of Bolivian foreign trade in the CAN is presented.

Keywords: Andean Community of Nations, Perspective, Foreign Trade.

1. INTRODUCCIÓN

Uno de los procesos de integración económica más importante en América Latina, nació bajo la denominación de Grupo Andino (GRAN) en 1969, mediante la firma del Acuerdo de Cartagena, consolidándose con el nombre de Comunidad Andina de Naciones (CAN) en 1996. Los países que integraron el GRAN fueron, en principio, Colombia,

Ecuador, Perú y Chile; Venezuela se adhirió en 1973; en 1976 se retiró del grupo Chile y en abril de 2006 dimitió Venezuela, sin embargo, en noviembre de 2006 Chile volvió a solicitar su admisión, siendo aceptado como observador, quedando pendiente y próxima su reincorporación como socio pleno.

Actualmente los países miembros de la CAN son Bolivia, Perú, Colombia y Ecuador, habiendo transcurrido cinco décadas desde la firma de acuerdo de Cartagena, tratado fundacional que puso en marcha el proceso andino de integración, conocido como pacto andino.

Según Jorge Pedraza, Secretario General de la CAN, la conmemoración de los 50 años, es una oportunidad para que cada uno de los ciudadanos de los países andinos reafirmen su compromiso de trabajo conjunto para el desarrollo de los pueblos por la vía de la integración.

La CAN está conformada por órganos e instituciones articuladas en el sistema andino de integración, establecido mediante el protocolo modificador del acuerdo de integración subregional andino (Protocolo de Trujillo) suscrito en el año 1996 con la finalidad de promover trabajo conjunto y una coordinación efectiva para profundizar la integración, promover su proyección externa y fortalecer las acciones relacionadas con el proceso de integración.

Bolivia, en calidad de miembro de la CAN, ha participado dinámicamente desde su gestación y su evolución.

El objetivo del presente trabajo, es presentar un análisis sobre sus perspectivas de la CAN y los principales lineamientos sobre la agenda económica, social, productiva teniendo como fin la consolidación del bloque comunitario, nuevos mecanismos de sincronización jurídica e institucional entre los acuerdos comerciales y tratados económicos con la normativa comunitaria.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

En el presente trabajo de investigación se aplicó una metodología ampliamente informativa, expositiva y descriptiva, cuyo análisis aplica el método deductivo. Cada punto es abordado sucintamente, sin sacrificar sistematicidad ni contenido. En el marco de la

técnica de investigación se utilizó la técnica documental, permitiendo la recopilación de la información para enunciar los diferentes datos históricos, estadísticos (INE), asimismo para la recolección de datos se acudió a los centros bibliográficos, libros, revistas, etc.

3. RESULTADOS

El análisis de los logros de la integración andina en materia económica, se ha fortalecido en temas de comercialización de los productos con valor agregado en el grupo de los países andinos, uno de los principales logros es que el 100% de los productos de origen andino circulan sin pagar aranceles dentro de la CAN, por otra parte las exportaciones intracomunitarias superan los 8.900 millones de dólares, provenientes mayoritariamente, de productos manufacturados que generan empleos y que cuentan con un orden jurídico que permite a los gobiernos adoptar normas comunitarias de obligatorio cumplimiento correspondientes a políticas en temas de interés común.

3.1. Evolución de la CAN

La CAN pasó por distintas etapas, de una concepción básicamente cerrada de integración hacia adentro, acorde con el modelo de sustitución de las importaciones (predominante en los 70's) se reorientó hacia un esquema de regionalismo abierto a finales de los ochenta. En la reunión de Galápagos (1989) los mandatarios andinos aprobaron el diseño estratégico y el plan de trabajo que se plasmó el nuevo modelo, con el cual los países miembros eliminaron entre sí los aranceles y formaron una zona de libre comercio en 1993, en la cual las mercancías circularan libremente.

Productos Exportados a Nivel intracomunitario (Año 1970)

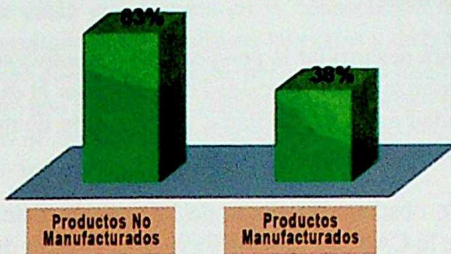


Figura 1. Productos Exportados a nivel intracomunitario (Año 1970). Elaboración propia, según datos estadísticos de la (CAN- 2018).

El comercio intracomunitario creció vertiginosamente y se generaron miles de empleos, se liberalizaron también los servicios, especialmente de transporte en sus diferentes modalidades.

A partir del 1º de agosto de 1997 la CAN instituyó su Secretaría General CAN, como instancia de carácter ejecutivo CAN sede en Lima (Perú). Se formalizó también el establecimiento del Consejo Presidencial Andino y el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores como nuevos órganos de orientación y dirección política. Se amplió además el papel normativo de la Comisión, integrada inicialmente por los ministros de comercio, a los ministros sectoriales. Con las reformas institucionales también se creó el *Sistema Andino de Integración* (SAI), brindando al proceso una dirección política que amplió el campo de la integración más allá de lo puramente comercial y económico.

Actualmente, las acciones de los países de la CAN se guían por los *Principios Orientadores* y la *Agenda Estratégica*, instrumento aprobados en 2010, así como su *Plan de Implementación*. En julio de 2011, en la Cumbre de Lima, los Presidentes de Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú quedaron en fortalecer y realizar lineamientos de dinamismo al proceso andino de integración, para lo cual dispusieron emprender un proceso de revisión de la estructura institucional y funcionamiento del Sistema Andino de Integra-

ción (SAI), acuerdo ratificado más tarde en noviembre de ese mismo año, en la Cumbre de Bogotá, en suma todos los esfuerzos desplegados, en los 50 años de vida han consolidado a la CAN como una organización subregional con personería jurídica internacional, integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, con países socios y países observadores.

Productos Exportados a Nivel intracomunitario (Año 2018)

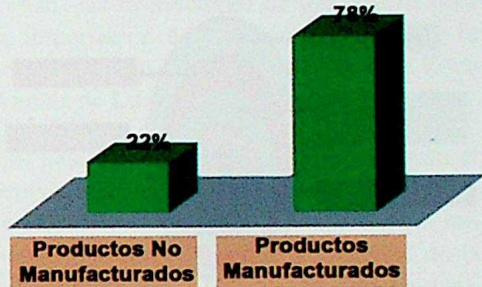


Figura 2. Productos exportados a nivel intracomunitario (Año 2018). Elaboración propia, según datos estadísticos de la (CAN 2018).

3.2. Perspectiva económica

Tello (2008), define el desarrollo económico como un proceso de transformación estructural del sistema económico a largo plazo que involucra el aumento de los factores productivos orientados al crecimiento económico, reflejados en el producto con elevada productividad, competitividad, rentabilidad y capacidad económica. Bajo esta premisa analiza que la crisis financiera mundial desencadenada en 2008 ha tenido significativos efectos a nivel global, impactando diversas esferas de las economías de los países latinoamericanos. En este sentido, no se puede soslayar la incidencia del sector financiero en las economías de la región y en la capacidad de nuestros países para ofrecer experiencias del rol de la banca de desarrollo en el dinamismo de las economías y soluciones en el diseño de una nueva arquitectura financiera para afrontar los efectos de la crisis.

Para analizar las barreras económicas es necesario tener una dirección de desarrollo

productivo que incluya el fortalecimiento en aspectos jurídicos e institucionales. Esto permitirá la adopción de políticas para el desarrollo económico y social que tomen como estrategias la competitividad, encadenamiento y la diversificación productiva. A tal efecto se debería priorizar la inversión en capital humano y en investigación.

La perspectiva económica de la CAN considera:

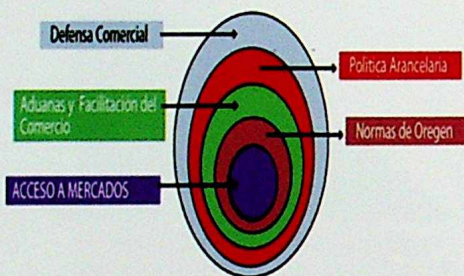


Figura 3. La perspectiva económica. Elaboración propia, en base a la revista (CAN 2018).

Uno de los fines de las políticas de la CAN es promover la participación de los pequeños productores de zonas fronterizas de Bolivia, Ecuador y Perú en los mercados internacionales.

3.3. Perspectiva productiva

Un tema de indudable interés estratégico en la región es la cooperación e integración energética. Burin (2014) define la productividad como la relación entre lo que se produce y los elementos que se utilizan para ese fin: producción/ factores de producción. Tomando en cuenta que la energía es un insumo fundamental en la producción, a ésta se le atribuye una condición de bien estratégico.

En la economía boliviana, donde los mercados presentan amplias distorsiones e imperfecciones, evidenciados por la alta y persistente concentración en niveles de productos, mercados y propietarios, que sumados a la asimetría de información y el poder de mercado, entre otros, hace necesaria la intervención del Estado para que, a través de incen-

tivos focalizados y correctamente aplicados, se alcance la maximización de los beneficios sociales.

Para desarrollar la perspectiva productiva se enfatiza en la necesidad de garantizar la sanidad agrícola, pecuaria, y la apertura de un fondo de desarrollo rural.

No obstante las líneas de integración física de la CAN, en función de fortalecimiento de otros ámbitos productivos como el transporte de pasajeros, interconexión eléctrica y telecomunicaciones.

Sobre la transformación se plantean estrategias de promoción comercial, donde la micro, pequeña y mediana empresa como importante actor que contribuyen a la generación del 60% del empleo, por ello significativamente importante para sus implicaciones sociales, al tener como base a unidades familiares, manufactura dedicadas a la producción textil, textiles, alimentos, bebidas y metalmecánica, entre otros.

3.4. Perspectiva social

Uno de los desafíos de países que integran la CAN es la conciliación de deudas internas actuales con propuestas para la articulación de programas comunitarios.

La adopción de un plan integrado de desarrollo social (PIDS) de la CAN es una importante iniciativa que identifica los temas bajo los cuales los países miembros deberían trabajar:

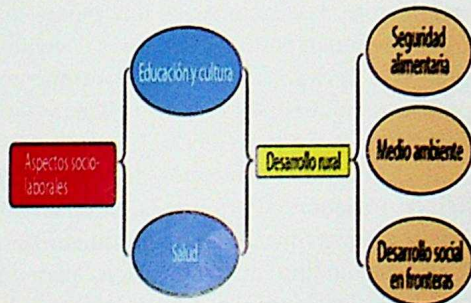


Figura 4. Perspectiva social. Elaboración propia, en base a la revista (CAN 2018).

A través del análisis de indicadores del mercado laboral en la CAN, con el objetivo donde están enmarcadas en la consecución de resultados de las políticas laborales y de empleo puestas en marcha por los países miembro son reunidos y alineados en la perspectiva de contribuir al ejercicio de un mercado de trabajo comunitario, a través de:

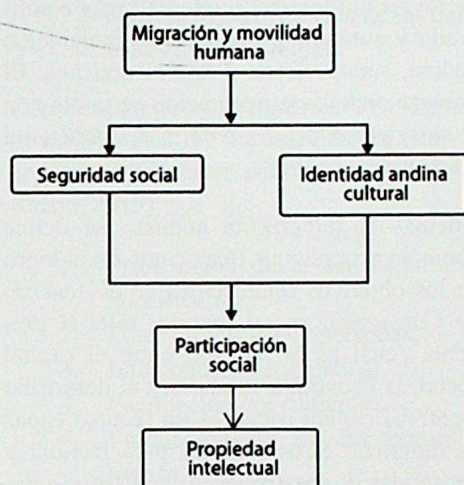


Figura 5. Elaboración propia, en base de la revista de (CAN 2018).

Bourdieu (1979), define el capital social como un conjunto de redes sociales que un actor puede movilizar en provecho propio y de su comunidad, también señala como base de la interrelación en la dinámica de la sociedad actual (capitalismo globalizado) el interés económico.

Una vez cumplida esta primera etapa de la integración comercial, los países andinos han logrado la consolidación de un mercado amplio y el perfeccionamiento de la Zona Andina de Libre Comercio, mediante la profundización de la integración comercial. Esta etapa ha implicado la adopción de una serie de medidas que permiten contrarrestar los obstáculos a la libre circulación de los bienes al interior del mercado andino y que contribuye a la transparencia y facilitación del comercio intra y extracomunitario. Se dispone, entre otros, de una normativa relativa a certificado de origen, aduanas, protección comercial, calidad y sanidad agropecuaria, la cual

es permanentemente actualizada; además, se han desarrollado diversos sistemas de información comercial.

3.5. Exportaciones de los países andinos

El Comercio Exterior de la CAN a partir de la integración de los países miembro en 1993 Bolivia, Colombia, Ecuador y en ese momento Venezuela eliminan el cobro de aranceles y demás gravámenes, así como eliminan las restricciones de todo orden para la importación de bienes originarios de la subregión, con ello, establecieron una Zona Andina de Libre Comercio.

Los países de la CAN deben perfeccionar el proceso asumiendo un rol proactivo frente a la globalización, potenciando su capital humano para incorporarlo a la sociedad de la información. En 2018 cuando Estados Unidos es el principal destino de exportación de la CAN, concentrando el 21% de las exportaciones, China se ubica en el segundo lugar con un 16% y la Unión Europea desempeña el tercer lugar con el 13.4%, en productos correspondientes a aceites crudos de petróleo, minerales de cobre, oro minerales de zinc.

Pedraza, En cuanto a la exportación de productos manufacturados el 2018, el principal destino de los países de la CAN fue Estados Unidos, con una participación del 22.0%, seguido de los países miembros del organismo, con el 13.7% del total y la Unión Europea con el 11.3% (EL DEBER. 2019, junio 21).



Figura 6. Exportaciones países 2018. Elaboración propia según datos estadísticos (INE 2018).

3.6. Exportaciones de Bolivia a la CAN

A través de una serie de procesos de integración Bolivia se ha vinculado con casi todos los países sudamericanos, es decir, con Colombia, Ecuador y Perú.

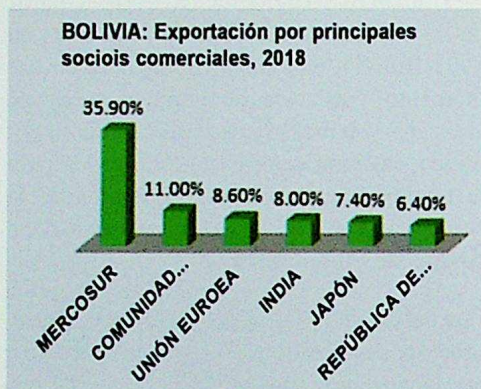


Figura 7. Bolivia: Exportación por principales socios comerciales, 2018. Elaboración propia, según datos estadísticos (CAN 2018).

En los 50 años del proceso de integración andino, las exportaciones de Bolivia a la CAN se multiplicaron en 302 veces, registrando una tasa de crecimiento promedio de 12,4%, mientras que las exportaciones hacia terceros países aumentaron en 48 veces (8,2%). Las importaciones de Bolivia Intra CAN crecieron a una tasa promedio anual de 12,6%, mientras que las provenientes de fuera de la CAN aumentaron en 8,6% en el mismo periodo. Durante el año 2018 las exportaciones bolivianas al bloque andino crecieron a una tasa de 38,4%, respecto al año anterior; básicamente en el sector de productos alimenticios y de aceites comestibles. Las exportaciones bolivianas al interior de la CAN USD 994 millones.

Bolivia tiene como principal destino de sus exportaciones a los países del Mercosur, que representaron el 35,9% de sus exportaciones totales en el año 2018. Le siguen en importancia la CAN (11,0%), y la Unión Europea (8,6%).

Si se clasifican las exportaciones de Bolivia por el grado de intensidad tecnológica se puede observar que las exportaciones de

productos primarios intra y extra CAN representan un porcentaje importante.

4. DISCUSIÓN

La CAN es una comunidad de constituida por cuatro países Bolivia, Perú, Colombia y Ecuador, articulados bajo el objetivo común de lograr un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana. El proceso andino de integración se inició con la suscripción del *Acuerdo de Cartagena* el 26 de mayo de 1969.

Además la integración andina se define como un proceso que tiene como fin el logro de los objetivos establecidos en el *Acuerdo de Cartagena*, en tal sentido, salta la pregunta ¿cuál es la relación entre el capital social, la economía solidaria y el desarrollo local? El capital social es un recurso capaz de movilizar otros recursos para facilitar y consolidar el desarrollo en un territorio determinado. El eje central del desarrollo local lo establece su perfil productivo, esto es, las actividades generadoras de ingreso para el mejoramiento de la calidad de vida de la mayoría de la población Caracciolo (2003), no obstante una evolución caracterizada por el perfeccionamiento, procurando un mejor uso de los factores productivos y de los recursos para alcanzar mayor eficiencia económica y mejora en el nivel de vida de los habitantes de sus países miembros.

Detallaremos los objetivos de la CAN se pueden resumir en los siguientes:

- ✓ Promover el desarrollo equilibrado y armónico en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social.
- ✓ Acelerar el crecimiento y la generación de empleo.
- ✓ Facilitar la participación de los países miembro en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.

- ✓ Mejorar la posición de los países miembros en el contexto económico internacional.
- ✓ Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los países miembros.
- ✓ Procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la subregión.

Cabe resaltar que la *Presidencia Pro t mpore* de la CAN en 2019 fue asumida por Bolivia, apuntan a satisfacer ocho necesidades (La Razón, 2019):

1. Priorización de la satisfacción de necesidades,
2. Libre movilidad de personas,
3. Interconexión energética,
4. Facilitación del comercio,
5. Fortalecimiento de las pymes y mypes,
6. Programas para mejorar los servicios públicos de educación,
7. Inclusión de la población vulnerable,
8. Seguridad vial para prevenir accidentes de tránsito.

En un escenario de comercio mundial que muestra desde 2018 incertidumbre e importantes efectos sobre la actividad económica mundial.

No obstante, en el primer semestre de esa gestión el volumen del comercio mundial, medido por flujo de exportación, se registró un alza de 3.9% con relación al periodo 2017, evidenciándose luego una tendencia decreciente de 3.3%, 3.2% y 2.4% en los tres últimos trimestres respectivamente.

4. CONCLUSIONES

En conclusión se arriba, y se direcciona todo el estudio de la investigación, a la necesidad de la CAN y los países miembros de buscar la profundización, empoderamiento a sus

relaciones comerciales, desarrollen aquellos sectores productivos en los cuales logren ventajas competitivas, comparativas e implementar políticas de inclusión, la pobreza y la desigualdad social. Todo esto puede ser abordado bajo un enfoque de respeto a los derechos humanos, la gobernabilidad y los principios democráticos en los países miembros y nuevos mecanismos de sincronización jurídica e institucional entre los acuerdos comerciales y tratados económicos con la normativa comunitaria.

Por otra parte, la CAN, no sólo establece una vinculación económica sino trasciende a una visión social, productiva y una política externa que actúan en el contexto internacional.

Dadas las visiones de redireccionamiento de procesos integradoras de los países miembro es previsible una crisis en la CAN, es por ello importante trabajar para lograr mayor institucionalidad y autonomía de sus órganos, donde la Secretaria General logre un mayor dinamismo y liderazgo en las negociaciones con otros bloques supranacionales, asimismo es un desafío profundización de las relaciones con países Centroamericanos y del Sud Asiático.

Para finalizar se deberá impulsar una agenda económica y social que permita a los países andinos identificar sectores con tener ventajas comparativas frente a otros bloques, siendo necesario trabajar en programas para lograr una mayor inclusión social y construir un capital humano que permita el desarrollo sostenible de todos los agentes económicos de la sociedad. Asimismo, la inversión en educación, en reformas en la inversión social, el acceso a créditos, la formalización de las economías y la institucionalización de las entidades nacionales son asuntos de suma importancia para los lineamientos de las políticas de la CAN.

Finalmente, Bolivia, dentro de la CAN, presenta una presencia constante de superávit, lo cual demuestra su importancia en este espacio, sin embargo, es fundamental destacar

que los productos exportados carecen de valor agregado.

Esta exportación de materia prima reaviva la división internacional del trabajo entre países exportadores de materia prima y de productos industrializados.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Caracciolo, Mercedes & Del Pilar, María, (2003). "Economía solidaria y capital social"; Editorial, Paidós SAICF, 1ra Ed. Buenos Aires – Argentina, pág.26, 27 y 35.
- Comunidad Andina, (2019). "Dimensión económico social"; Edit. Secretaria General de la Comunidad Andina, 1ra Ed. Lima – Perú, pág.11, 55 y 63.
- Comunidad Andina, (1991). "Integración andina"; Edit. Secretaria General, 1ra Ed. Quito – Ecuador, Pág. 29, 296 y 297.
- Comunidad Andina: oficial web, Comunidad Andina de Naciones (Internet). Documentos: dimensión económica, social de la Comunidad Andina; Secretaria General de la Comunidad Andina, c 2018 (actualizado 30 de abril 2018; citado 10 de mayo 2019). Disponible en: <http://www.comunidadandina.org>
- Gómez, Miguel. (27 de mayo de 2019). Bolivia asume la presidencia de la CAN. La Razón, p. A2.
- La Razón. (22 de 05 de 2019). La CAN cumple medio siglo de vida y Bolivia recibe la Presidencia Pro Témpore. Obtenido de http://www.la-razon.com/nacional/morales-vizcarra-reunion-lima-bioceanico-can-bolivia_0_3152084801.html
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, (2018). "Memoria de la economía boliviana", Edit. Ministerio de economía y finanzas públicas, La Paz – Bolivia, pág. 55.
- Vásquez, Mauricio. (21 de junio de 2019). Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones de la CAN. El Deber, p.A7.

CONOCIMIENTO CULTURAL FACTOR ESTRATÉGICO EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES



Cultural Knowledge Strategic Factor in the International Relations

Copacondo Vasquez, Jeanet Madelin¹

¹Docente Carrera de Comercio Internacional, Universidad Pública de El Alto. Email: madesuin@gmail.com

RESUMEN

El presente artículo aborda el tema del conocimiento cultural como factor estratégico en las relaciones internacionales, su reciente evolución, la inclusión del componente cultural en las diferentes agendas estatales ha impactado en sus respectivas políticas exteriores y cuestiones diplomáticas. Su atención recae en el vínculo entre las acciones culturales de los Estados que se proyectan fuera de sus fronteras, siendo el objetivo principal analizar el impacto del conocimiento cultural para efectuar las relaciones internacionales, enfocados en la diplomacia cultural que implica los valores que nutren las identidades de los pueblos y estados. El conocimiento sobre una cultura es puente de comunicación entre las naciones, crea relaciones internacionales que permiten el acercamiento entre los diversos sectores políticos, económicos y sociales; para efectuar una diplomacia, convenio y comercio internacional entre naciones. La metodología empleada en el presente documento es el método analítico, empírico y para la recolección de datos se utilizó el método de análisis documental.

Palabras Clave: Cultura, conocimiento cultural, estrategia, relaciones internacionales.

ABSTRACT

This article addresses the issue of cultural knowledge as a strategic factor in international relations, its recent evolution, the inclusion of the cultural component in the different state agendas has impacted on their respective foreign policies and diplomatic issues. Their attention falls on the link between the cultural actions of the States that are projected outside their borders, the main objective being to analyze the impact of cultural knowledge to effect international relations, focused on cultural diplomacy that implies the values that nurture identities of the towns and states. Knowledge about a culture is a bridge of communication between nations, creates international relations that allow the rapprochement between the various political, economic and social sectors; to carry out a diplomacy, agreement and international trade between nations. The methodology used in this document is the analytical, empirical method and the method of document analysis was used for data collection.

Keywords: Culture, cultural knowledge, strategy, international relations.

1. INTRODUCCIÓN

La cultura es la esencia y el ser de un pueblo, por ello se ha convertido en un elemento esencial de las relaciones internacionales, en los diversos ámbitos de la práctica diplomática, añadiéndose más recientemente las contribuciones realizadas por la historia de las relaciones internacionales. Dentro del campo de análisis de esta última, se ha concedido una particular atención a la vinculación entre la acción cultural y la política exterior. La globalización ha generado que cada vez sea más frecuente que los negocios dejen de ser nacionales para convertirse en internacionales, sin embargo conquistar otros mercados, requiere de óptimas relaciones internacionales, al igual que conocimientos culturales para asegurar el éxito de la estrategia comercial; las diferencias entre costumbres y tradiciones puede ser el factor que acabe con una negociación, por ello es importante conocer con anterioridad un poco de la historia, cultura y los hábitos que se tienen en el país en el que se va a incursionar.

El conocimiento sobre las diferentes particularidades de una determinada cultura es un factor estratégico en las relaciones internacionales, que coadyuvan a una negociación.

Por ello el conocimiento cultural se ha convertido en un elemento esencial de las relaciones internacionales;

2. MATERIALES Y MÉTODOS

Los métodos del presente artículo son: analítico y empírico.

El análisis se refiere a realidades no solo materiales, sino también racionales. *“se parte del todo o conjunto a analizar, la razón lo estudia detenidamente y discierne sus diversas partes y elementos; se termina con la expresión o formulación separada de cada uno de los elementos separados”* (Sierra Bravo, Pág. 86). Este método es importante, porque analiza la información teórica.

El método empírico es un modelo de investigación científica, que se basa en la lógica empírica, es el más usado en el campo de las ciencias sociales y en las ciencias descriptivas. El término *empírico* deriva del griego antiguo (Aristóteles utilizaba la reflexión analítica y el método empírico como métodos para construir el conocimiento) de experiencia, *ἐμπειρία*, que a su vez deriva de *ἐν* (en) y *πείρα* (prueba): en pruebas, es decir, llevando a cabo el experimento. Por lo tanto, los datos empíricos son sacados de las pruebas acertadas y los errores, es decir, de experiencia.

Su aporte al proceso de investigación es resultado fundamentalmente de la experiencia. Estos métodos posibilitan revelar las relaciones esenciales y las características fundamentales del objeto de estudio, a través de procedimientos prácticos con el objeto y diversos medios de estudio. Su utilidad destaca en la entrada en campos inexplorados o en aquellos en los que destaca el estudio descriptivo.

Para la recolección de datos, se utilizó el método de análisis documental ya que a través de ellos es posible obtener información valiosa, básicamente describir los acontecimientos, así como los problemas y reacciones más usuales de las personas o cultura objeto de análisis. El análisis documental se desarrolla en cuatro acciones: a) rastrear e inventariar los documentos existentes y disponibles; b) clasificar los documentos identificados; c) seleccionar los documentos más pertinentes para los propósitos de la investigación; d) leer en profundidad el contenido de los documentos seleccionados, para extraer elementos de análisis, a fin de construir una síntesis comprensiva total.

3. RESULTADOS

3.1. ¿QUÉ ES CULTURA?

El término **cultura**, proviene del latín *cultus*, hace referencia al cultivo del espíritu humano y de las facultades intelectuales del hombre.

Según Tylor (2000), "Cultura es todo complejo que incluye el conocimiento, el arte, las creencias, la ley, la moral, las costumbres y todos los hábitos y habilidades adquiridos por el hombre no sólo en la familia, sino también al ser parte de una sociedad como miembro que es."

Para la UNESCO (2001), la cultura permite al ser humano la capacidad de reflexión sobre sí mismo: a través de ella, el hombre discierne valores y busca nuevas significaciones.

Cada país tiene su propia cultura, que está influenciada por varios factores, entre ellos, los pueblos que ya pasaron por el país, la música, la danza, la forma de vestir, la tradición, el arte, la religión, etc. La cultura puede ir más allá de las fronteras, pudiendo haber una misma cultura en diferentes países y diferentes culturas en un mismo país.

La *cultura* es la base y el fundamento de lo que somos. Esta existe en nosotros desde el momento en que nacemos y es el aporte moral e intelectual de nuestros progenitores en un inicio y de nuestro entorno posteriormente.

La Portugal Flores (2001), señala que "los pueblos del mundo, desde su fundación van desarrollando su cultura, la cual, se plasma en sus formas de vida, organización social, filosofía y espiritualidad; normatividad ética y jurídica; arte, ciencia y tecnología; economía y comercio, educación; memoria histórica, lengua y literatura entre otros."

Una de las formas en la que los pueblos dinamizan su cultura y mantiene su identidad es a través del conocimiento y la práctica de sus mismos valores.

3.1.1. Elementos de la cultura

Toda cultura se conforma a partir de estos elementos básicos, que son:

- **Valores.** Consideraciones comparadas de lo deseable e indeseable, lo

transcendente y lo efímero, así como la dirección que ha de tener la existencia respecto a la sociedad.

- **Normas y sanciones.** Un código de leyes, básicamente. Una normativa por la cual las sociedades eligen regirse, ya sea explícitamente (lo legal), protocolarmente o subjetivamente. No todas las leyes están dichas, ni escritas en piedra.
- **Creencias.** Un conjunto de ideas sobre cómo operan la vida y el universo, sobre el propio ser humano y su lugar en el mundo, y le dan propósito y dirección a la vida.
- **Símbolos.** Emblemas, formas o signos que contienen un significado potente dentro de la cultura, representando su modelo de vida o su tradición ancestral, o algún elemento considerado icónico e identificativo de la misma, como es la cruz del cristianismo, por ejemplo.
- **Idioma.** El código compartido de sonidos que permite comunicarse, junto con el modo específico de hablarlo, derivarlo, cambiarlo y emplearlo creativamente (literatura), forman parte vital de una cultura. Se dice que el lenguaje es el espejo de la cultura.
- **Tecnología.** El cuerpo de conocimientos y aplicaciones de ellos que se derivan del deseo humano por manipular la realidad y adaptarla a sus necesidades y sus antojos. Las grandes revoluciones tecnológicas acarrearán cambios culturales profundos.

3.2. ¿QUÉ SON LAS RELACIONES INTERNACIONALES?

Una **relación** es un vínculo, un nexo, una asociación o un diálogo e **internacional**, por su parte, es lo que pertenece a dos o más países.

Por lo tanto, se puede definir las **relaciones internacionales**, como los lazos que se establecen entre naciones.

El concepto de relaciones internacionales suele emplearse para nombrar una disciplina que forma parte de las ciencias políticas y que se centra en los vínculos que se establecen entre Estados o entre Estados y entidades supranacionales.

El derecho, la política y la economía son algunas de las ciencias y de las disciplinas que forman parte del desarrollo de las relaciones internacionales. Las relaciones internacionales son una disciplina académica que ha respondido a la creación de un entorno político, económico y jurídico internacional en las últimas décadas.

Asimismo, las relaciones internacionales se entienden al conjunto de vínculos que se establecen entre dos o más países del mundo. Las relaciones internacionales son una de las formas más primitivas de vínculo que existe para el ser humano si tenemos en cuenta que las mismas surgen en el momento en que una sociedad busca relacionarse con otra por diferentes razones.

Originalmente, las razones más comunes a partir de las cuales dos sociedades podían relacionarse eran aquellas que tenían que ver con la economía y con la guerra; así, intercambios comerciales y económicos han sido por un lado la principal razón de relaciones internacionales. Estas relaciones se mantienen al día de hoy a gran escala, enfocadas a la economía.

3.3. IMPORTANCIA DE LA CULTURA EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES

La cultura constituye un factor estratégico de primer orden, que cuenta cada vez más en la escena internacional. De allí se deriva la diversidad cultural de un país o de un bloque de países y los valores o ideales políticos que defienden.

Según Delgado Gomez (1994), en las relaciones internacionales es importante el factor cultural como un complejo conjunto de operaciones, actividades, programas e iniciativas orquestadas por el Estado con ayuda de diversos actores para fines de la política exterior, entre estas se incluyen: la promoción de la diversidad y la creatividad; las múltiples expresiones culturales en sus manifestaciones locales y nacionales y diversos momentos históricos, con el propósito de tejer relaciones entre los países, construir y consolidar nexos con el mundo; el intercambio de ideas, información, valores, tradiciones y creencias; y el fomento del entendimiento mutuo entre los actores para avanzar sobre estrategias conjuntas.

Cada uno lleva a cuevas valores propios de su cultura que se expresan, también, en las negociaciones. Lo que es más importante, y definitivo, es que, en cualquier caso, es importante saber adaptarse al otro, y facilitar el que no se sienta incomodo ante cosas que rompan sus esquemas culturales.

Las relaciones internacionales, no es igual en todos los países ya que se ve influida por la cultura, las creencias, los valores de cada país y, por lo tanto, adquiere una gran importancia la capacidad de adaptarse a las diferencias culturales de los diversos mercados internacionales.

3.4. La importancia cultural en la Negociación

En el momento de iniciar una negociación de carácter internacional, es fundamental tener en cuenta la procedencia de nuestro interlocutor desde el primer momento, para saber valorar adecuadamente todos los aspectos culturales que pueden influir en la negociación y entender mejor la postura de la otra persona.

El origen de los conflictos en las negociaciones internacionales suele ser la falta de comprensión de la diversidad cultural, lo que

produce malos entendidos, desconfianza y tensiones.

Montiel (2010) indica, que las diferencias culturales podrían entorpecer una negociación e incluso llegar al punto de hacer fracasar cualquier trato que pudiera realizarse. Es importante en este punto recordar el viejo adagio popular que dice: “a donde fueras, haz lo que vieras”, que básicamente nos señala que por una cuestión de respeto una persona debe adaptarse a la cultura del país que está visitando.

3.4.1. ¿Qué aspectos hay que tomar en cuenta?

- **Idioma:** hablar el mismo lenguaje de tus posibles socios será la clave para abrir o entablar una negociación. Aunque existen traductores que pueden ayudarte a entablar una conversación, lo ideal es dominar el idioma para que no queden dudas sobre lo que se está hablando y, sobre todo, para demostrar que realmente hay un interés por ingresar a ese nuevo mercado.
 - **Comunicación no verbal:** los gestos y movimientos son otros factores que se deben cuidar al estar con un extranjero porque mientras que los latinos son personas cálidas y que tienden al contacto físico (por ejemplo, saludar de mano o de beso en la mejilla), los orientales son muy celosos de su espacio personal. Conocer este tipo de detalles es indispensable para no cruzar fronteras que puedan poner en riesgo el trato.
 - **Historia del país:** aunque puede ser algo irrelevante para el negocio, saber algunos de los acontecimientos más importantes por los que ha pasado una nación puede evitar hacer comentarios inapropiados.
 - **Costumbres:** cada comunidad actúa de forma distinta, así que es bueno saber qué es socialmente aceptado y qué no.
- El respeto y la comprensión por las diferencias son fundamentales a la hora de negociar y de alcanzar un acuerdo satisfactorio.
- Sin duda, la relevancia de la cultura en las negociaciones internacionales trasciende los aspectos visibles como la comida, la ropa y los saludos, pero también incluye la forma de pensar y opiniones diferentes frente a una misma realidad.

3.4.2. Consejos para una negociación internacional satisfactoria

En el caso en que comencemos una negociación con una empresa de otro país, podemos tener en cuenta una serie de consejos sencillos que pueden influir positivamente en las relaciones con la otra parte del proceso negociador:

- **Tratar de entender las diferencias de comportamiento durante la negociación.** No debemos tomar actitudes y palabras de la otra parte como un ataque personal, sino como una diferencia enriquecedora.
- **Mostrar siempre respeto y tolerancia,** aunque se trate de situaciones muy diferentes a las que estamos acostumbrados, es necesario respetar las costumbres de otros y adaptarnos a ellas en la medida de lo posible como muestra de respeto.
- **Hablar de las diferencias explícitamente.** Para mostrar nuestro interés por otra cultura y que no haya malos entendidos ni confusiones, podemos hablar claramente de las diferencias, de esa forma crearemos un clima más distendido y empático con la otra parte. No debemos asumir que la otra parte piensa igual que nosotros.
- **Entender a la otra parte y valorar sus creencias y su cultura.** Es fundamental tratar de ver qué motiva a la otra parte para alcanzar un entendimiento. Entender por qué actúa de una determina-

da forma y no de otra. Para lograr ese entendimiento, es fundamental que nos informemos adecuadamente y que tengamos muy presente lo que vayamos aprendiendo de una cultura que puede ser nueva para nosotros.

4. DISCUSIÓN

El conocimiento cultural desempeña un papel importante en las relaciones internacionales actuales, la cual debe constituirse en una herramienta decisiva no solo para transmitir la cultura y sus valores sino promover el diálogo entre culturas y naciones, para efectivizar la diplomacia internacional dando lugar al desarrollo del Comercio Internacional.

El experto en liderazgo y administración House (2004), destaca que existe una tendencia a que los países estén más interconectados, lo que ha dado pie a que las relaciones comerciales sean más globales, sin embargo, cuando las diferentes culturas entran en contacto, se encuentran en algunos aspectos, pero en otros la diferente idiosincrasia tiende a amplificarse.

Por ello el tema cultural está tomando una gran importancia para las relaciones internacionales exitosas e incluso escuelas de negocios sugieren programas y/o cursos de administración intercultural. Ya que cada cultura tiene características que la hacen diferente a las demás. Hay culturas que ponen mayor énfasis en ciertos valores, costumbres, formas de comportarse, mientras otras aprecian otros aspectos.

Por otro lado, el idioma es una forma de comunicarse que además de expresarse oralmente, tiene una connotación en cada comunidad y en el mundo entero, con los diversos idiomas, se enriquece la cultura de todos los demás grupos humanos que conviven en el territorio.

Esto es necesario conocerlos y comprender la cultura, su forma de entender la vida en

toda su magnitud, para ello se hace conveniente la comunicación, para efectivizar las relaciones internacionales.

La diversidad cultural es el fundamento de la economía del siglo XXI, convirtiéndose en grandes activos presentes en todos los países del mundo cuya gestión depende de la capacidad de los estados y la sociedad civil, las comunidades y los grupos culturales.

Un país puede conseguir una mayor participación y presencia en los escenarios internacionales a partir del poder de atracción que ejerce su patrimonio cultural, de las opciones que este ofrece a sus habitantes y del valor que se le otorga desde el exterior como generador de desarrollo y como herramienta de cooperación. Las capacidades de un país para establecer puentes de diálogo, a partir del reconocimiento de su propia cultura.

En una negociación internacional los aspectos de la cultura que más se deben cuidar son: las actitudes, la puntualidad, los estilos de negociación, costumbres, saludos, el significado de los gestos, el significado de los colores y números; así como costumbres relacionadas con los títulos.

En este marco se presenta la necesidad de ofrecer una formación específica e integral para los agentes que intervienen en las relaciones internacionales desde el ámbito cultural, con el objetivo de poner en valor su acción y de potenciar y dar mayor visibilidad y trascendencia a su ejercicio.

5. CONCLUSIÓN

La cultura constituye un factor estratégico, que cuenta cada vez más en la escena internacional; de allí se deriva la diversidad cultural de un país o de un bloque de países y los valores o ideales políticos que defienden. La diplomacia tradicional acrecentó sus destinos y medios de acción, a la vez que descentralizó sus estructuras, por lo tanto, la acción cultural exterior se compone hoy de una red de actores, que incorpora una multiplicidad

de objetivos, una característica que se ha calificado para promover buenas relaciones internacionales.

El conocimiento cultural y los aspectos asociados a ella generan un gran impacto en las relaciones internacionales, entre los Estados. Esto se debe al contexto de globalización y de cambios generados en el sistema internacional, en el que se incorporan nuevos actores y temáticas a las agendas nacionales e internacionales.

Se debe tomar en cuenta la diversidad cultural como uno de los elementos clave en las relaciones internacionales; conocer estos elementos es una valiosa estrategia para alcanzar y mejorar tus resultados comerciales; por otro lado, tener sensibilidad internacional y estar dispuesto a adaptarte al entorno cultural de tu socio o cliente potencial te llevará sin duda al éxito.

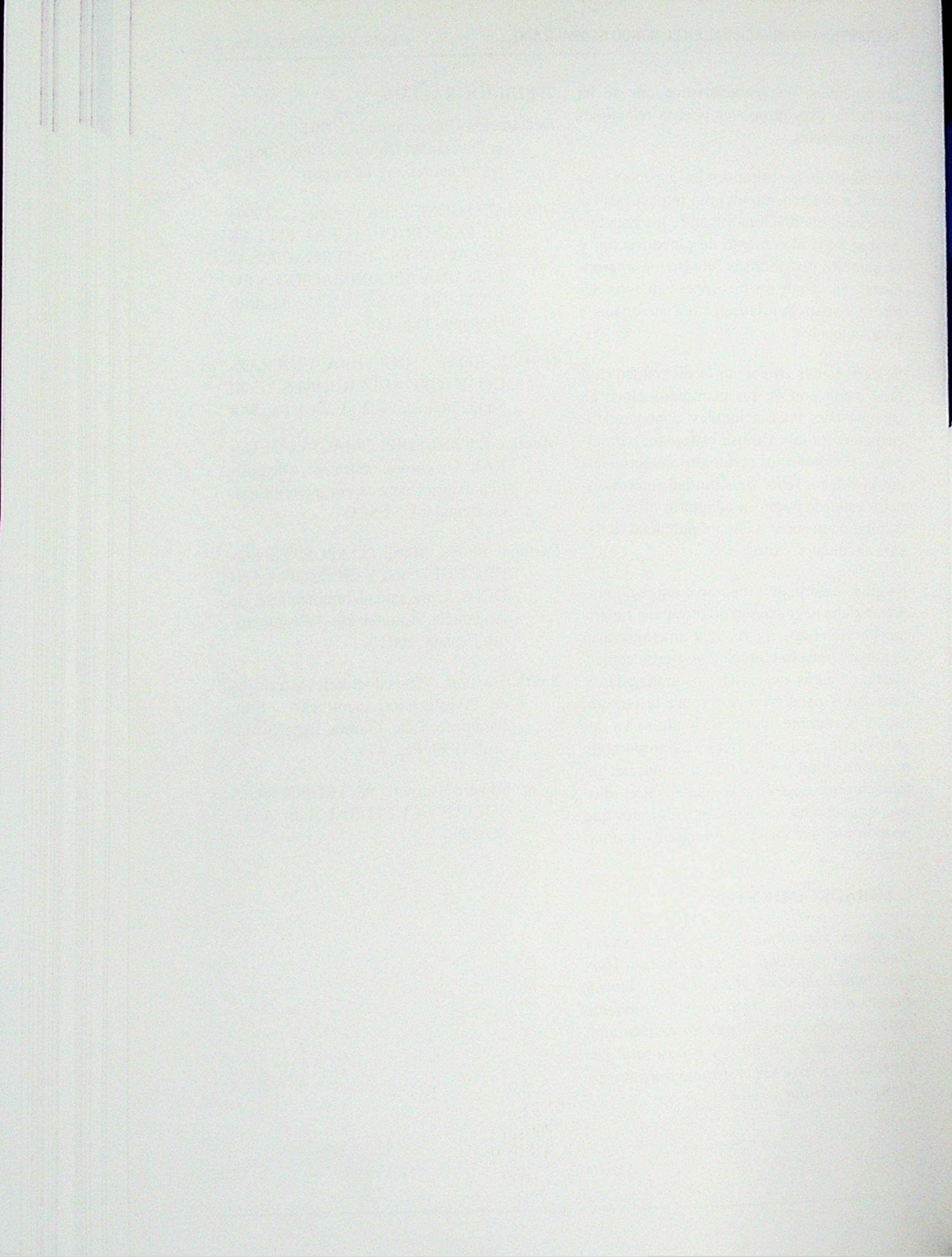
Es muy importante prepararse antes de emprender una negociación en otro país. La primera acción que debe realizar un empresario es tomar contacto con los consejeros comerciales, cámaras de comercio, embajadas y consulados para averiguar sobre la cultura, usos y costumbres del país donde se va desarrollar las negociaciones. Es importante prepararse bien y si es posible contratar un traductor que no solo nos ayude con el idioma, también con los aspectos culturales que podrían mejorar nuestras relaciones internacionales.

6. AGRADECIMIENTOS

Mi aprecio y gratitud a mis queridos padres Paulino y Crecencia; a mis hermanos Marlene, Juan Pablo (+), Marisol y José David, quienes me brindaron su apoyo permanente para mi superación y formación profesional. Y en especial a mis hijos y esposo que son la fuerza y motivación constante para vencer nuevos obstáculos y retos.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Declaración Universal de la UNESCO sobre la Diversidad Cultural. (2001): <http://portal.unesco.org/es/ev.php>
- DELGADO GOMEZ, Escaloniela, L. (1994) EL FACTOR CULTURAL EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES: UNA APROXIMACIÓN A SU ANÁLISIS HISTÓRICO. Madrid: Hispania. Pág. 186
- HOUSE, Robert J. CULTURA, LIDERAZGO Y ORGANIZACIONES. Edit. Sage Publications, Ltd. 2004. Pag.848
- Montiel, E. (2010) DIPLOMACIA CULTURAL: Un enfoque estratégico de política exterior para la era intercultural. Guatemala: UNESCO
- Portugal Flores, Maria G. APORTES SOBRE CULTURA Y FILOSOFIA ANDINA. Universidad Internacional de Andalucía. Apuntes Pre-Tesis Doctoral. España. 2001.
- Sierra Bravo, R. "Tesis doctorales y trabajos de Investigación científica", Edit. Paraninfo, Edic. Quinta, España-Madrid, 1999, Pág. 471.
- Tylor Edward Burnett, ANTROPOLOGIA SOCIAL Y CULTURAL. Edit. AYUSO.2000.



FUNCIONAMIENTO DE LAS ZONAS FRANCAS EN BOLIVIA Y SU IMPORTANCIA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL



Operation of free Zones in Bolivia and its importance in International Trade

Gallardo Siacara, Licet¹

¹ Docente Carrera de Comercio Internacional, Universidad Pública de El Alto. Email: licetgallardo68@gmail.com

RESUMEN

Es importante conocer el funcionamiento de las Zonas francas y sus características principales ya que estas juegan un papel primordial para el desarrollo del comercio exterior, y coadyuvan en la expansión y alcance de mercados de un país, se debe pensar en actuar de forma planificada y correcta en base a las normas y reglas que rigen a las mismas, ya que el mundo exige que nuestro país sea competitivo, productivo y serio en cuanto a las operaciones para que brinde adecuados beneficios y una importante estabilidad a la inversión nacional y extranjera. Dentro de este tema un factor muy importante para lograr estas metas es analizar y entender lo que son las Zonas Francas ZONAS FRANCAS y cómo funcionan, los tipos de zonas francas que existen en Bolivia, el cómo se establecen las mismas, cuáles son las instancias responsables de las políticas de seguimiento y evaluación, como se solicita la concesión, cuáles son sus plazos y requerimientos mínimos, quienes operan dentro de las zonas francas, las actividades y operaciones que se pueden realizar dentro de las mismas, el régimen tributario, y por ultimo cierre de concesión. Se hace una reflexión acerca del comercio exterior y cual la verdadera influencia e importancia de las zonas francas. En el caso de Bolivia, se observa que muy pocas empresas hacen uso de este tipo de zonas, donde una de las razones es el desconocimiento de las ventajas que estas proporcionan.

Palabras Clave: Zonas francas, funcionamiento, comercio internacional, crecimiento, estrategia.

ABSTRACT

It is important to know the operation of the Free Zones and their main characteristics since they play a fundamental role for the development of foreign trade, and contribute to the expansion and reach of markets in a country, you should think about acting in a planned and correct way based on the rules and regulations that govern them, since the world demands that our country be competitive, productive and serious in terms of operations so that it provides adequate benefits and significant stability to national and foreign investment. Within this issue, a very important factor in achieving these goals is to analyze and understand what

are the Free Zones and FREE ZONES and how they work, the types of free zones that exist in Bolivia, how they are established, what are the responsible instances of the monitoring and evaluation policies, as the concession is requested, what are their minimum terms and requirements, who operate within the free zones, the activities and operations that can be carried out within them, the tax regime, and finally Concession closing. A reflection is made about foreign trade and what the true influence and importance of free zones. In the case of Bolivia, it is observed that very few companies make use of these types of areas, where one of the reasons is the lack of knowledge of the advantages they provide.

Keywords: Free zones, operation, international trade, growth, strategy.

1. INTRODUCCIÓN

Las primeras apariciones de Zonas Francas se remota a los siglos donde se originó el comercio Internacional, y fueron los fenicios los primeros en fomentar áreas libres de impuestos para almacenamiento y traslado de mercancías con el comercio ultramarino. También se tiene referencia de que actividades como el trasbordo, almacenamiento e intercambio de mercancías se practica en la época del imperio romano (Granados & Ramos Martínez, 2012)

Según el Convenio de Kyoto de 18 de mayo de 1973, desde muchos años atrás, algunos Estados establecieron las “Zonas Francas”, con las denominaciones de “Puerto Franco” y “Depósito Franco”; para favorecer al desarrollo comercial y el comercio internacional, concediendo para este fin exenciones tributarias sin límite de tiempo a las mercancías que se introducían en una parte de su territorio que se la consideraba como un espacio fuera de su territorio aduanero, en Bolivia existen dos modalidades de zonas francas: “Comercial” e “Industrial” (Autoridad de Inpugación Tributaria, 2014).

Las mercancías introducidas a las zonas francas, si bien están exencionadas de los derechos e impuestos de importación (tributos), el Estado puede establecer determinadas disposiciones, como ciertas prohibiciones y restricciones que provienen establecidas en la legislación nacional de cada país. Así mismo, la Aduana procede a determinadas medidas de control – fiscal dentro de las zo-

nas francas para garantizar el cumplimiento de las normas legales y la regularidad de las operaciones asignadas (Autoridad de Inpugación Tributaria, 2014).

En este contexto es necesario e importante conocer el funcionamiento de las Zonas francas y sus características principales ya que estas juegan un papel primordial para el desarrollo del comercio exterior, y coadyuvan en la expansión y alcance de mercados de un país.

Una vez contextualizado, el punto de partida de este documento, vamos a determinar diferentes apartados hasta llegar a analizar el funcionamiento de ZONAS FRANCA en Bolivia y su importancia para el país

2. MATERIALES Y MÉTODOS

Este trabajo emplea una investigación cualitativa, descriptiva, para cumplir con el objetivo principal de identificar el funcionamiento de ZONAS FRANCA en Bolivia y su importancia de estas para el país.

Entre los materiales, se emplea la revisión documental, que se basa en el análisis de información de fuentes bibliográficas que nos sirvieron como variables para realizar el estudio. Se proponen dos categorías de análisis, la primera desde la óptica de la literatura publicada en los reglamentos especializados a ZONAS FRANCA como por ejemplo el reglamento de Régimen Especial de Zonas Francas 2779 y el Reglamento de Requeri-

mientos Mínimos de Infraestructura de Zonas Francas, entre otros; y la segunda desde un análisis Descriptivo donde la preocupación primordial radica en describir algunas características fundamentales de las Zonas francas, tomando como variable las propias Zonas Francas de nuestro departamento.

Finalmente, se emplean datos estadísticos referente a la importación, exportación, desde las zonas francas, para comprender los beneficios que estas traen para el país.

3. RESULTADOS

3.1. Zonas Francas

En el Convenio de Kyoto, se define la “zona franca” como una parte del territorio de un Estado en el que las mercancías allí introducidas se considerarán generalmente como si no estuviesen en el territorio aduanero, en lo que respecta a los derechos y los impuestos a la importación.” (Autoridad de Inpugnación Tributaria, 2014)

Régimen aduanero que permite recibir mercaderías en un espacio delimitado de un Estado, sin el pago de gravámenes a la importación por considerarse que no se encuentran en el territorio aduanero y donde no están sujetas al control habitual de la aduana. La naturaleza de las operaciones a que pueden someterse las mercaderías en el interior de una zona franca determina que puede ser calificada como zona franca comercial o industrial (ALADI/CR/Resolución 53 , 1986)

En Bolivia la ley General de Aduana Ley 1990, define a las Zonas francas como:

“Una parte del territorio nacional en la que las mercancías que en ella se encuentran se consideran fuera del territorio aduanero respecto a los tributos y donde no están sometidas a control habitual de la aduana”. (LGA - Ley General de Aduanas, 1999).

Existen 2 tipos de Zonas francas en Bolivia

- Zonas Francas comerciales y
- Zonas Francas Industriales

Además, que se pueden clasificar en públicas y privadas.

3.2. Rol de las Zonas Francas

Según el D/S 2779, Reglamento de Régimen Especial de Zonas Francas (2016), la creación de las zonas francas tuvo como objeto permitir a las empresas importar materia prima, para luego exportar manufacturas que quedaban al margen del pago de impuestos, así mismo se apuntó a atraer inversiones extranjeras debido a que llamaba la atención la exención de tributos.

Actualmente en Bolivia las Zonas francas tienen como objetivos:

- Contribuir a la productividad nacional con valor agregado;
- Generar empleo productivo y sostenible;
- Atraer inversión nacional y extranjera;
- Promover el desarrollo de infraestructura industrial;
- Desarrollar procesos industriales altamente productivos, bajo los conceptos de seguridad, tecnología, cuidado de la madre tierra y buenas prácticas empresariales.

Y es para esto deben de estar las mismas concebidas como un instrumento de promoción del comercio exterior que tiene como objetivos la generación de empleo y divisas y de servir como bases de desarrollo de las regiones donde se ubican.

3.3. Instancias Responsables de Políticas de Seguimiento y Evaluación de Zonas Francas

El Ministerio de Economía y Finanzas Públicas y el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural a través de sus Viceministerios de Política Tributaria y Producción Industrial a Mediana y Gran Escala son responsables del diseño y evaluación de las políticas de Zonas Francas a través del CTZONAS FRANCAS “Comité Técnico de Zonas Francas” conformado por (D/S 2779 Reglamento de Regimen Especial de Zonas Francas, 2016):

- Dos representantes del Viceministerio de Producción Industrial a Mediana y Gran Escala,
- Un representante del Viceministerio de política Tributaria.

Este Comité tiene varias atribuciones entre ellas:

- Emitir informes técnicos sobre las solicitudes, renuncia, revocatoria y ampliación de concesión;
- Efectuar criterios técnicos sobre la aplicación del reglamento 2779;
- Efectuar seguimiento y evaluación respecto al cumplimiento de los objetivos establecidos en el reglamento y funcionamiento de las Zonas Francas sugiriendo soluciones a problemas operativos que se puedan presentar;
- Dar conformidad al cumplimiento de requisitos establecidos para el inicio de operaciones;
- Solicitar información a concesionarios, usuarios y servicios conexos, para realizar informes técnicos y resoluciones administrativas en el ámbito de sus competencias.

La Aduana Nacional también es una instancia de control y fiscalización del ingreso y salida de mercancías y del control periódico de inventarios a través de su unidad descon-

centrada que es la Administración Aduanera (D/S 2779 Reglamento de Regimen Especial de Zonas Francas, 2016).

También el Servicio de Impuestos nacionales en cumplimiento al Código Tributario Ley 843 ejerce el control y fiscalización de los tributos aplicables a Zonas Francas.

3.4. Administración y concesión de Zonas Francas

El Órgano ejecutivo declara a un territorio determinado como **Zona Franca Pública**. Y la administración de esta, transfiere al Estado a cuenta del TGN hasta el quince del mes siguiente, un monto establecido según resolución Biministerial la transferencia por régimen especial de Zonas Francas (D/S 2779 Reglamento de Regimen Especial de Zonas Francas, 2016)

La concesión de **Zonas Francas Privadas** se hará mediante resolución Biministerial previa presentación de la solicitud y carta dirigida al ministerio de Desarrollo productivo y Economía Plural, acompañado de los siguientes documentos:

- Testimonio original de constitución de sociedad;
- Original de matrícula de comercio;
- Original del certificado de inscripción en el padrón de contribuyentes;
- Balance de apertura o estados financieros;
- Original del documento que acredite el derecho propietario o usufructo del solicitante;
- Plano topográfico, plano de construcción y plano de zonificación;
- Proyecto de desarrollo de la zona franca (CCI- ZOFRA con área de mínimo 10 hectáreas y el tiempo máximo para la construcción no debe exceder los 2 años , y el plan de inversiones);
- Reglamento interno de zona franca (D/S 2779 Reglamento de Regimen Especial de Zonas Francas, 2016).

Una vez presentada esta documentación el CTZONAS FRANCAS hará una evaluación y en base a esta mediante resolución biministerial los dos ministerios responsables aprobarán o rechazarán la solicitud de concesión.

Si una solicitud es aprobada y se otorga la concesión esta podrá operar por el lapso de 15 años prorrogable por el mismo periodo, para dar el inicio de operaciones el solicitante debe presentar las garantías que son:

- Garantía de cumplimiento de inversión mínima de infraestructura el 5% del monto total del valor de la construcción. A favor del ministerio de desarrollo productivo y economía plural;
- Garantía por derecho de concesión 2% del ingreso bruto anual de la gestión a favor del Ministerio de Economía y Finanzas Publicas;
- Garantía de Operaciones 0.2% sobre el total de los tributos de importación pagados en la gestión a favor de la Aduana.

Una vez presentada las boletas de garantía y concluida la construcción de la infraestructura de Zonas Francas el concesionario debe hacer llegar al ministerio de desarrollo productivo la solicitud de autorización para el funcionamiento, esta se remite al CTZONAS FRANCAS y de verificarse el cumplimiento de todo lo establecido se solicita la instalación de la administración aduanera y se da paso al inicio de operaciones de la nueva concesión (D/S 2779 Reglamento de Regimen Especial de Zonas Francas, 2016).

Con la autorización de inicio de operaciones y publicado a las instancias pertinentes sobre la concesión, se puede empezar con las operaciones de Ingreso, salida y permanencia de mercancías. Todo esto de mano de los Usuarios, toda persona que desee realizar operaciones de usuario deberá establecer un contrato con el concesionario, presentando los documentos pertinentes, en dicho contrato deberá establecerse: la asignación de un almacén un módulo de venta o instalación

industrial, plazo de duración del contrato y las respectivas cláusulas para no realizar operaciones no autorizadas (D/S 2779 Reglamento de Regimen Especial de Zonas Francas, 2016).

Los tipos de usuarios que se tienen en las zonas francas bolivianas son:

Usuarios comerciales, usuarios industriales y usuarios talleristas, desarrollando las operaciones dependiendo del tipo de concesión y zona franca que se haya creado, y cuando se tenga la respectiva habilitación como usuario de Zona franca Comercial o Zona Franca Industrial.

Entre las operaciones que se pueden desarrollar según tipo de usuario, se detalla en la tabla 1.

Tabla 1.

Operaciones en Zonas Francas

Operaciones Comerciales	Operaciones industriales
<ul style="list-style-type: none"> • Almacenamiento y conservación • Mejora de presentación • Acondicionamiento para transporte • Parcialización fraccionamiento y agrupamiento de bultos • Selección y clasificación • Cambio de empaque, re empaque y etiquetado • Exposición, comercialización y venta al por menor 	<ul style="list-style-type: none"> • Transformación elaboración y reacondicionamiento de productos finales o bienes intermedios • Reacondicionamiento o adecuación de vehículos, maquinaria y equipo. • Operaciones de perfeccionamiento pasivo • Operaciones industriales • Actividades de ensamblaje a partir de materias primas.

Nota: Elaboración propia con información extraída del reglamento 2779 Arts. 38, 39.

Dentro de las Zonas francas también operan los Servicios conexos que para funcionar deben estar autorizadas por el concesionario y esta autorización debe estar comunicada a

la Administración Aduanera antes del inicio de sus actividades, las personas que presten servicios conexos deben cumplir con las normas administrativas, tributarias, aduaneras y demás disposiciones legales.

3.5. Régimen Tributario

La internación de mercancía a Zona Franca consignadas a un usuario habilitado no está alcanzada por los tributos de importación

Y las operaciones desarrolladas por los usuarios al interior de las Zonas francas no están sujetas al pago del IVA, IT, ICE así mismo las facturas de ventas en Zonas Francas que los usuarios emitan son habilitadas por el SIN, sin derecho a crédito fiscal IVA. (D/S 2779 Reglamento de Regimen Especial de Zonas Francas, 2016)

Las mercancías producidas, elaboradas, ensambladas o transformadas en ZONAS FRANCAS podrán ingresar a territorio aduanero nacional bajo régimen aduanero y pagando los tributos de importación que se deban.

El concesionario o administración emitirá facturas de venta en Zona Franca habilitadas por el Servicio de Impuestos Nacionales sin débito ni crédito fiscal IVA, por los servicios que preste a los usuarios.

El concesionario o administración por los servicios que realice a favor de los prestadores de servicios conexos emitirá facturas habilitadas por el Servicio de Impuestos Nacionales con débito y crédito fiscal IVA.

Los Servicios conexos por las operaciones realizadas en Zonas francas están alcanzados por los tributos establecidos en la Ley 843.

3.6. Cierre de las Zonas Francas

El cierre de las Zonas francas puede darse de dos formas; una en la que las instancias correspondientes luego del seguimiento y evaluación, se percate de alguna falta o incumpliendo de algún hecho establecido en

sus operaciones o pago de los derechos de concesión se dispondrá la revocatoria de la concesión dentro de 90 días calendario después de la fecha que se hubiere notificado

En el mismo plazo, los usuarios procederán al cierre de sus operaciones, quedando prohibidos la habilitación de nuevos usuarios; asimismo, el concesionario deberá proceder con la nacionalización o reexpedición de sus activos introducidos del exterior del país para el funcionamiento de la Zona Franca.

El monto del pago por Derecho de concesión deberá comprender todas las operaciones realizadas hasta el día del cierre definitivo de la Zona Franca, el mismo deberá efectuarse hasta cinco (5) días calendario posterior al cierre definitivo de la Zona Franca.

Todas las garantías deberán subsistir por tres (3) meses adicionales al cierre definitivo de la Zona Franca.

Los daños y perjuicios ocasionados a los usuarios y operadores de servicios conexos serán asumidos por el concesionario previa calificación de los mismos ante las instancias competentes. V. Una vez cumplido el plazo para el cierre definitivo, las mercancías que aún se encuentren almacenadas en la Zona Franca serán consideradas en abandono, debiendo ser dispuestas por la Aduana Nacional en el marco de la normativa vigente.

En un plazo no mayor a treinta (30) días posteriores al cierre definitivo, la Aduana Nacional remitirá un informe al Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural sobre la efectivización del cierre definitivo.

La segunda forma trata de la renuncia de la concesión:

Mediante solicitud escrita debidamente fundamentada y suscrita por su representante legal, la empresa concesionaria podrá solicitar se admita su renuncia a la concesión. A dicha solicitud deberá adjuntar los siguientes documentos:

- Inventario de mercancías registradas en el sistema informático;
- Copia de notificación a los usuarios y servicios conexos de la Zona Franca de las intenciones de renunciar a la concesión;
- Copia simple de las garantías vigentes: Garantía por Derecho de Concesión y Garantía de Operaciones y si corresponde la Garantía de Cumplimiento de Inversión Mínima en Infraestructura y la Garantía de Adecuación o Modificación.

Si la solicitud de renuncia de concesión es admitida, en el plazo de sesenta (60) días calendario siguientes a la fecha de presentación de la renuncia, los Ministerios de Economía y Finanzas Públicas y de Desarrollo Productivo y Economía Plural, mediante Resolución Biministerial, revocarán la concesión en base a informe técnico favorable del CTZONAS FRANCAS, referente a la situación aduanera y tributaria de la empresa recomendando acciones a seguir. Esta revocatoria dará lugar al cierre definitivo de la Zona Franca.

4. Bolivia. Importancia de las Zonas Francas para desarrollar el Comercio Internacional

Como se puede observar en la Tabla 1, las importaciones cuya aduana de ingreso figura zonas francas ascendieron durante el año 2005 asciende a US\$ 763 millones, representando el 32,5 % del total importado (Autoridad de Inpugnación Tributaria, 2014).

Asimismo, en la Tabla 2, las exportaciones cuya aduana de salida figura como zona franca ascendieron el 2005 a US\$ 5,8 millones (0,2 % del total exportado). El monto no significativo reflejaría que no se estaría efectuando en gran medida exportaciones desde zonas francas hacia el exterior (Autoridad de Inpugnación Tributaria, 2014).

Tabla 1.

Bolivia Importaciones cuya Aduana de Ingreso son Zonas Francas. Enero – diciembre 2005

Aduana de Ingreso	Cif Frontera
ZONA FRANCA COMERCIAL INDUSTRIAL WINNER S.A.	237
ZONA FRANCA COMERCIAL EL ALTO	126
ZONA FRANCA COMERCIAL SANTA CRUZ	112
ZONA FRANCA COMERCIAL PUERTO AGUIRRE	59
ZONA FRANCA COMERCIAL COCHABAMBA	55
Z. FRANCA COMERCIAL IND. MAQUILADORA PUERTO SUAREZ	48
ZONA FRANCA COMERCIAL YACUBA	38
ZONA FRANCA INDUSTRIAL COCHABAMBA	23
ZONA FRANCA INDUSTRIAL EL ALTO	19
ZONA FRANCA COMERCIAL ORURO	18
ZONA FRANCA COMERCIAL DESAGUADERO	14
ZONA FRANCA INDUSTRIAL ORURO	7
ZONA FRANCA INDUSTRIAL WINNER	6
ZONA FRANCA COMERCIAL INDUSTRIAL SANTA CRUZ	3
ZONA FRANCA PATACAMAYA	2
ZONA FRANCA COMERCIAL COBIA	0
ZONA FRANCA COMERCIAL VILLAZON	0
Subtotal Zonas Francas	763
Total Importaciones	2 343

Nota: Datos en millones de Dólares. Fuente SICEXT-Comunidad andina

Tabla 2.

Bolivia Exportaciones cuya Aduana de Salida son Zonas Francas. Enero – diciembre 2005

Zonas Francas	Valor FOB
ZONA FRANCA COMERCIAL COBIA	1,5
ZONA FRANCA INDUSTRIAL COCHABAMBA	0,9
ZONA FRANCA COMERCIAL COCHABAMBA	0,7
ZONA FRANCA COMERCIAL EL ALTO	0,6
ZONA FRANCA COMERCIAL SANTA CRUZ	0,6
ZONA FRANCA COMERCIAL INDUSTRIAL WINNER S.A.	0,6
ZONA FRANCA COMERCIAL PUERTO AGUIRRE	0,4
ZONA FRANCA COMERCIAL GUAYARAMERIN	0,3
Z. FRANCA COMERCIAL IND. MAQUILADORA PUERTO SUAREZ	0,2
ZONA FRANCA INDUSTRIAL EL ALTO	0,1
Subtotal Zonas Francas	5,8
Total Exportaciones:	2 791,1

Nota: Datos en millones de Dólares. Fuente SICEXT-Comunidad andina

Continuando con el análisis de las estadísticas de las zonas francas se evidencia que en la actualidad si bien las zonas francas no llegaron a los objetivos planeados por el gobierno nacional, la recaudación realizada contiene cifras muy significativas por el derecho de concesión que pagan los concesionarios a favor del Estado Plurinacional

de Bolivia como se puede ver en la siguiente figura de análisis (Autoridad de Impugnación Tributaria, 2014):

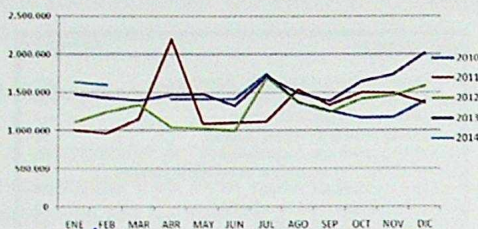


Figura 1: Pago por derecho de concesión 2010-2014
Fuente Viceministerio de Política Tributaria

Para el 2015 había 7 Zonas Francas activas en Bolivia que albergaban 225 empresas, ver tabla 3. La nueva normativa con el Decreto Supremo N° 2779 de 25 de mayo de 2016 - Reglamento de Régimen Especial de Zonas Francas - tiene como objetivo fortalecer las Zonas Francas Industriales existentes en el país, así como fomentar la actividad industrial en estos recintos (AZFA Asociación de Zonas Francas de la Americas, 2017).

Tabla 3.

Cuadro Resumen de las Zonas Francas en Bolivia

Número de Zonas Francas	7
Empresas Instaladas	225
Importaciones 2014 (millones de dolares)	1.766
Importaciones 2015 (millones de dolares)	832

Nota: AZFA Asociación de Zonas Francas de la Americas, 2017.

5. DISCUSIÓN

Luego del análisis de los datos en la investigación se analizaron, los aspectos del funcionamiento de las zonas francas, el estudio de este factor es de fundamental importancia y surgió ante la gran necesidad de los países de expandir sus mercados.

La principal función de las ZONAS FRANCAS es atraer la inversión extranjera, impulsar las exportaciones, generar empleo, lograr transferencia tecnológica y promover el desarrollo de sus regiones más apartadas o desarrolladas.

El artículo nos permite afirmar, que si bien no se logra un alto nivel de exportación por vía de las Zonas Francas, tienen un gran aporte en la recaudación de ingresos para el gobierno, a través del pago de las concesiones de las Zonas Francas.

Se debe, también notar que son muy pocas las empresas que emplean las Zonas Francas, para realizar su actividad comercial.

Para lo cual, se deben diseñar regímenes de ZONAS FRANCAS conforme a la realidad del potencial productivo del país o región donde estas funcionarán.

En Bolivia no están sujetas al pago de tributos de importación, el internamiento de mercancías a ZONAS FRANCAS, provenientes del territorio extranjero, destinados a usuarios habilitados de las mismas.

6. CONCLUSIONES

En conclusión la presente investigación muestra el funcionamiento de las zonas Francas y al mismo tiempo analiza cual su importancia en el comercio Internacional, y la misma en base a los resultados indica que para que haya un mejor funcionamiento de las ZONAS FRANCAS y de esta manera el Comercio Internacional que desarrolla Bolivia tenga mejores movimientos, el gobierno debe crear políticas adecuadas de promoción e incentivo y de uso de las ZONAS FRANCAS con las condiciones necesarias para el desarrollo las mismas, promocionándose también en mayor grado las ventajas que ofrece a las empresas y para ello se necesitan adecuadas y bien establecidas estrategias de marketing para las ZONAS FRANCAS.

Es en este sentido que se debería realizar un nuevo estudio que se enfoque claramente en dichas estrategias de Marketing de promoción de ZONAS FRANCAS.

7. BIBLIOGRAFÍA

ALADI/CR/Resolución 53 . (14 de Mayo de 1986). Normas Basicas sobre los Principales Regimenes Aduaneros Especiales. ALADI Asociación Latinoamericana de Integración. Obtenido de <http://www2.aladi.org/nsfaladi/vbasico.nsf/vbusqueda/72B682AAB71EDDDC032574A-2005C95E0>

Autoridad de Inpugnación Tributaria. (2014). *Memoria de las VII Jornadas Bolivianas de Derecho Tributario 2014* (Comunicación Institucional -Autoridad de Impugnación Tributaria ed.). La Paz - Bolivia. Obtenido de <https://www.ait.gob.bo/DOCUMENTOS/jornadas/Memoria%20VII%20Jornadas.pdf>

AZFA Asociación de Zonas Francas de la Americas. (2017). *Reporte Anual Estadístico: "Zonas Francas Bolivia"*.

D/S 2779 Reglamento de Regimen Especial de Zonas Francas. (25 de Mayo de 2016). Gaceta Oficial de Estado Plurinacional de Bolivia. Bolivia.

Granados, J., & Ramos Martinez, A. (julio de 2012). *Zonas Francas Comercio y Desarrollo en America Latina*.

LGA - Ley General de Aduanas. (28 de Julio de 1999). Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia. *LEY1990*. La Paz, Bolivia.





UNA HERRAMIENTA DE COMUNICACIÓN DENTRO DEL COMERCIO GLOBALIZADO

A communication tool inside the global commerce



Gutiérrez Escobar, Ducia¹

¹Docente Carrera de Comercio Internacional, Universidad Pública de El Alto. Email: duciagutierrez@gmail.com

RESUMEN

No cabe duda que para hacerse un huequito y formar parte activa de todo lo que se entiende por globalización en sus diferentes ámbitos, ya sean sociales, culturales, y muy especialmente comerciales y económicos, se requiere la utilización de determinadas herramientas que permitan hacerse un espacio y formar parte del mismo, una de estas, si no la más importante, es una lengua de comunicación que sirva como vehículo de entendimiento dentro del campo de las negociaciones e internacionalización en general.

Palabras clave: Globalización, herramienta de comunicación, comercio globalizado.

ABSTRACT

There is no doubt that to gain a foothold and therefore to be an active part of everything that is understood by globalization in its different areas, whether social, cultural, and especially commercial and economic, requires the use of certain tools to make a space and be part of it, one of these, if not the most important, is the language of communication that serves as an understanding canal in the field of negotiations and internationalization in general.

Keywords: Globalization, communication tool, global commerce.

1. INTRODUCCIÓN

Desde que surgió la frase “La gran aldea” (Thoreau, 1975, pág. 16) allá por el siglo XX, la idea de globalizar al mundo en un mismo conjunto no ha dejado de ganar popularidad y ha crecido mucho más aún, debido al gran avance de la “comunicación digital” que mucho ha ayudado a que el mundo vaya

perdiendo todo tipo de barreras, desde las políticas hasta las ideológicas y con mucha más incidencia las económicas.

La “gran aldea” vino constituyéndose en una idea creciente cuyas características resultaban ser muy atractivas y se abrió paso con

mayor fuerza justo después de la segunda guerra mundial, tal vez precisamente por todas las secuelas que ésta dejaba, las heridas causadas por el separatismo, la imposibilidad de pensar empáticamente en una unidad o la falta de integración y entendimiento que fueron causantes, entre otras, de tremenda derrota para la humanidad.

Ahora bien, la idea de unificar al mundo social, económica y políticamente, de contar con un mercado mundial interrelacionándolo de manera comercial y financiera en busca de un aumento en la competencia económica y lograr desaparecer las fronteras comerciales, no es nada reciente claro está, ya que estas actividades comerciales a nivel internacional se han ido desarrollando desde la célebre "ruta de la seda" y quizás mucho antes; lo interesante de toda esta idea de interrelación o globalización es que, a decir de Thomas Friedman "últimamente la globalización se ha caracterizado por ser más rápida, más barata y mucho más versátil y lo será más aún, de manera incalculable" (Friedman, 1999). Lo cierto es que, dentro de este contexto, diversos países prestan atención al aprendizaje de idiomas porque han entendido que la lengua es un vehículo esencial para el desarrollo dentro de la globalización de mercados, además de constituirse como un instrumento de poder y, siendo que "la mitad de la renta de todos los Estados del mundo sería producida por menos de 300 transnacionales, gran parte de ellas norteamericanas, se ha impulsado el dominio del inglés como lengua universal..." (La Nación, 2007).

En el presente trabajo, se desea contextualizar y orientar a la comunidad tanto docente como estudiantil de la Carrera de Comercio Internacional que es fundamental contar con las más herramientas posibles para hacer frente y poder desenvolverse de una manera eficaz dentro de lo que constituye la nueva forma de concebir el mundo y es el romper las barreras comunicacionales por medio de la lengua más hablada a nivel global una de dichas herramientas que ha de coadyuvar al

buen desenvolvimiento a nivel profesional no solo de los integrantes de esta carrera sino de las otras todas.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

En la presente investigación se empleó una investigación descriptiva. Se ha desarrollado una indagación generalizada a nivel mundial sobre el uso de la lengua más utilizada en los diferentes ámbitos de interrelación humana a través de críticas, editoriales, artículos e investigaciones de diferentes autores y se han verificado y comparado dichas opiniones con el quehacer de nuestro propio entorno y su incidencia e importancia dentro del campo de desarrollo profesional y laboral que desempeñamos dentro de esta realidad actual, desarrollando un concepto un tanto técnico al denominarla no únicamente como un medio sino que se expresan las razones del porqué se la denomina, dentro del presente trabajo, una "herramienta de comunicación". Se presentan también tablas estadísticas sobre el uso de una lengua "universal" de comunicación que podría constituirse en el ESPERANTO de la nueva era moderna de globalización.

3. RESULTADOS

3.1. Uso del inglés y otras lenguas a nivel mundial. Datos Estadísticos

Actualmente es la lengua inglesa la que predomina a nivel mundial siendo la lengua más hablada en todo el globo terráqueo sin siquiera ser la lengua materna más hablada dado que el Chino mandarín lo es, sin embargo, el inglés es utilizado por aproximadamente 1500 millones de personas debido a que la globalización, sobre todo económica y tecnológica, ha consolidado al inglés como idioma universal en el ámbito comercial. Donde 375 millones de personas hablan inglés como idioma nativo y otros 1.125 millones lo hablan como segundo idioma, ver Figura 1. "El primer grupo está representado por los países donde el inglés es el idioma dominante como los Estados Unidos, el Reino Unido, Canadá,

Australia, Nueva Zelanda e Irlanda; el segundo grupo lo representan los países donde el inglés se usa extensamente como medio de comunicación entre grupos poblacionales que no tienen una lengua en común como es

el caso de Hong Kong, Singapur, Nigeria, las Filipinas, Malasia y la India.” Además, están los hablantes de lengua inglesa que no pertenecen a ninguno de los grupos mencionados (Freire Latorre, 2016).

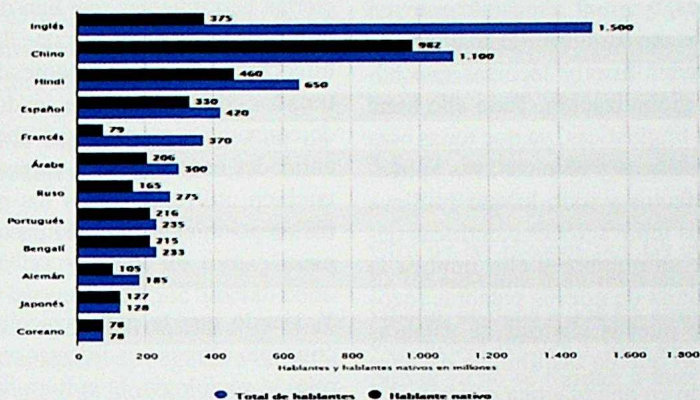


Figura 1. Los idiomas más hablados en el mundo a fecha de 2019 (hablantes y hablantes nativos, en millones). Extraído de Statista, 2019.

La figura 2, muestra que de todos los países del mundo el inglés es uno de los dos idiomas más populares que los países tienen interés en aprender (116 países). El francés es el segundo de los idiomas más populares desde las dos perspectivas. Es el segundo

idioma más popular de primera elección (35 países en comparación con el inglés 116). Es el idioma de segunda opción más popular (77 países en comparación con los 57 del español)

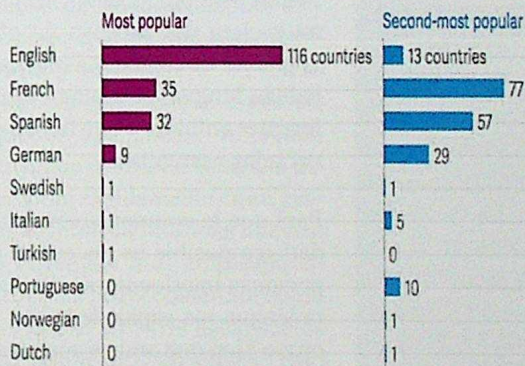


Figura 2. Idiomas más aprendidos alrededor del mundo. Extraído de Atlas & Boots, 2016.

3.2. ¿Por qué la lengua anglosajona?

Al finalizar la 2da guerra mundial, y dentro de toda aquella depresión luego de tan terrible devastación, una proporción importante de la población mundial se vio en la necesidad de adquirir el inglés como segunda lengua por lo que desde entonces se convirtió

decididamente en la lengua de comunicación internacional ya que sus hablantes, a la fecha, siguen aumentando. Sin embargo, cabe destacar que esto no ha ocurrido por casualidad dado que Estados Unidos y el conjunto de países de lengua inglesa constituyen la mayor concentración de poder económico en el mundo. (Siguan, 2017)

De las 100 empresas más importantes del mundo 56 son de Estados Unidos, 20 son europeas, 19 de Asia, 2 de Canadá, 2 de Australia y una de África (LR La República, 2018).

En esos países, y muy especialmente en Estados Unidos, se producen la mayoría de innovaciones científicas y técnicas que hacen posible la globalización. Todo ello tiene consecuencias lingüísticas, ya que todas esas novedades científicas y técnicas, sus aplicaciones y sus efectos y todo lo que conlleva el uso de dichas innovaciones científicas tienen que llevar un nombre y ello implica la aparición continua de nuevas palabras (neologismos) y de nuevas alianzas de palabras (anglicismos) lo que en las últimas décadas se ha convertido en una práctica muy usual y hasta natural (Siguan, 2017).

Además de ello, está el hecho de que el inglés es una lengua muy flexible, que admite con facilidad las innovaciones y no se complica en el uso de las mismas incluso ramificando las funciones de una misma palabra en distintos usos y adaptaciones gramaticales a lo que puede añadirse que es simplemente el uso el que sanciona el uso mismo de estas nuevas palabras; y como la característica principal de la globalización es que las nuevas iniciativas se extiendan por todo el mundo las palabras que las significan en inglés tienden a ser adoptadas por todas las demás lenguas que se llenan así de anglicismos. Es cierto que en algunas lenguas, especialmente en el caso del francés, se llevan a cabo esfuerzos por contener esta avalancha buscando sustitutos en las posibilidades del propio vocabulario aunque los resultados son más bien moderados mientras que en otras lenguas ni siquiera se intenta sino que por el contrario, son bienvenidas y ampliamente utilizadas y por qué no decirlo, hasta adaptadas a la propia lengua según la diversificación del área geográfica, tal es el caso de las siguientes palabras: *buggear*, *textear*, *deletear*, *grindear*, *cliquear*, etc

3.3. El inglés como “Herramienta de Comunicación”

El formar tan siquiera una mínima parte de esta inevitable globalización requiere de ciertas herramientas que han de ser de gran utilidad para poder integrarse de manera más directa y audaz no solamente aliándose a los tratados comerciales o haciéndose miembros de consorcios enormes que abarcan grandes entidades corporativas y empresariales, sino también utilizando todos los medios de difusión posibles mostrando las bondades propias.

Y, siendo que la globalización extiende su concepto a áreas tan diversas como la economía, la sociología, la cultura, la política entre otras, plantea la interconectividad de los sujetos de diversos estados, naciones y, por supuesto de empresas y/o grupos comerciales mucho más pequeños y minoritarios; es decir que, ya sea a mayor o menor escala, ha sido evidente esta forma de integración y por tanto han surgido todo tipo de necesidades y consecuencias a raíz de ello.

Según Siguan, 2017: “Una consecuencia muy clara del proceso de globalización es que pone en contacto a muchas personas que hablan lenguas distintas”, que vienen de diferentes culturas y que tienen distintas y muy variadas costumbres.

Para que la comunicación entre esta diversidad sea posible es necesario que una de las personas interlocutoras además de su primera lengua sea capaz de hablar la lengua de la otra o bien que ambas conozcan una segunda lengua que sirva así de medio de comunicación. Y si son muchas las personas que se encuentran en parecida situación hará falta un acuerdo implícito para decidir cuáles son las lenguas que se utilizarán como medio de comunicación. (Siguan, 2017, pág. 79)

Es decir, se requiere una “herramienta de comunicación” en cualquiera de los ámbitos de globalización, especialmente en el campo que nos atinge que es el de negociaciones y

logística de las mismas, dadas las múltiples formas de intercambios comerciales, lo cual ha quedado perfectamente claro para diversas naciones que, en el actual contexto, han entendido que “la lengua es un vehículo esencial para el desarrollo, sobre todo en las economías enfocadas hacia el comercio exterior” (La Nación, 2007).

3.4. El uso del inglés en los medios no convencionales

Lo mismo ha ocurrido con la popularización de Internet, de las redes, de los foros y otros que obligan a las empresas que quieran competir en un mercado internacional y tener mayores oportunidades de negocio a tener su sitio web en inglés, de modo que puedan lograr mayor visibilidad, que puedan posicionarse en los buscadores en busca de mejorar su imagen corporativa. No se debe dejar de mencionar que el 80% de la información que circula por las redes está en inglés, lo cual representa un volumen muy superior al que hay en español y en cualquier otro idioma (Rodríguez, 2019).

Y si vamos a hablar de las innovaciones tecnológicas, está claro que el inglés también lidera este ámbito y se convierte en indispensable para utilizar plataformas digitales, sobre todo aquellas compañías, empresas, consorcios y otros que necesitan estar a la última y que incorporan rápidamente en su gestión los programas informáticos más nuevos. Igualmente, es la lengua más empleada en otras áreas diferentes a la del comercio, como ser la ciencia, ya que el 95 % de los artículos científicos están publicados en inglés. Esto mismo ocurre en el campo de la investigación, la medicina, etc. Todo lo expuesto sólo deja libre una única interpretación del presente contexto a nivel mundial con respecto a los muchos y distintos tipos de interrelación globalizada surgidos a partir de las necesidades interdependientes de la humanidad y es que, a la hora de establecer relaciones de negocios internacionales, la carencia del conocimiento de inglés, que además debe ser bastante técnico, puede suponer una enorme

desventaja e incluso la imposibilidad de establecer tales relaciones (Rodríguez, 2019).

“Si eres emprendedor, más te vale dominar el inglés. Ya sea para asistir a conferencias y hacer networking, lanzar campañas de marketing o tener el website de tu negocio disponible en el idioma líder” (Rodríguez, 2019).

3.5. El inglés dentro del campo del comercio

Otra de las razones por las cuales el inglés ha tomado una gran relevancia en el mundo laboral, se debe a que las empresas son cada vez menos locales y más globales. Las empresas ya no se limitan a interactuar y hacer negocios al interior de un país, sino que están atravesando las fronteras por lo que surge la denominación de “el idioma de los negocios” (Freire Latorre, 2016). Esto facilita la interacción entre las empresas por lo que una gran parte de la población puede sostener una conversación en inglés, a continuación, un acercamiento al continente europeo:

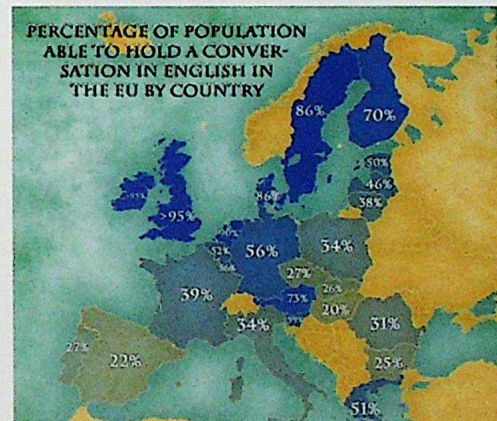


Figura 3. Porcentaje de población capaz de sostener una conversación en inglés en Europa por países. Extraído de Freire Latorre, 2016.

Los contratos internacionales pueden traducirse a veces a otros idiomas, sin embargo, la mayoría de ellos, incluyen una cláusula en la que, en el caso de malinterpretar alguna parte del contrato, se referencia al contrato original (en inglés) dando prioridad a éste último

por encima de cualquier otra versión, siendo ésta una conducta habitual dentro del campo del Comercio Internacional y evitar así las innumerables y problemáticas confusiones que suelen surgir a raíz de distintas interpretaciones (Freire Latorre, 2016).

Y no sólo eso, la necesidad de conocer el inglés a la hora de establecer relaciones de negocios internacionales llega hasta el punto de que existen una serie de términos en inglés acuñados específicamente para este tipo de negocios (normalmente que incluyan traslado de mercancías entre países). Los llamados “Incoterms”, del acrónimo en inglés “**International Commercial Terms**” son términos necesarios, que incluyen connotaciones específicas, provenientes del inglés y sin ninguna traducción posible (Freire Latorre, 2016).

Todo esto sólo deja libre una única interpretación, y es que, a la hora de establecer relaciones de negocios internacionales, la carencia de un nivel de inglés, que además debe ser bastante técnico, puede suponer y supone una enorme desventaja e incluso la imposibilidad de establecer tales relaciones (Freire Latorre, 2016).

La solución más habitual a estos problemas es la contratación de un intérprete externo a la empresa, sin embargo, pocos intérpretes están especializados en este tipo de tecnicismos legales y comerciales, por lo que cada vez más empresas optan por la opción de instruir a sus propios trabajadores en el inglés específico requerido para sus negocios. Tanto es así, que la propia “University of Cambridge”, la universidad más prestigiosa en cuanto a la expedición de títulos de conocimientos de inglés se refiere, ha empezado a expedir certificados de distintos niveles de inglés especializados en negocios. Los BEC o ‘Business English Certificates’, cuya traducción sería ‘Certificados de Inglés de Negocios’ constan de varios niveles de conocimientos y son cada vez más exigidos entre los empleados de empresas que posean

relaciones internacionales de cualquier tipo (Freire Latorre, 2016).

3.6. El inglés utilizado para propósitos específicos (ESP)

Sea cual fuere el ámbito de trabajo y desarrollo profesional, es una verdadera condicionante tener un dominio de idiomas por ser un factor clave tanto en las relaciones internacionales como en el comercial.

Ahora bien, es necesario mencionar que, curiosamente, ha surgido una suerte de diferenciación al interior de la lengua inglesa que al igual que otras lenguas en el pasado utilizadas en su momento como “herramienta de comunicación” a nivel internacional como lo fue el Latín por ejemplo que se usaba entre las clases cultas de la edad media, al desplazarse por amplios y diferenciados ámbitos territoriales sufría ciertas diferenciaciones dialectales por razones geográficas, dando así lugar al nacimiento de las lenguas neolatinas; hoy por hoy, el tipo de diferenciaciones que se están dando en el inglés de la actualidad, no se debe a razones geográficas sino por especializaciones temáticas, y esto se debe muy particularmente al uso constante de las redes en línea que evitan ese separatismo geográfico, no obstante se pueden destacar diferencias como ser: el inglés de los hombres de negocios y de los financieros, el inglés de los científicos y de la medicina, el inglés de los técnicos, el de los informáticos, el del espectáculo y los entretenimientos, el de los deportistas, y muchos otros más, lo cual puede relacionarse a lo que la lingüística conoce como ESP (English for Specific Purposes), es decir que cada grupo ha de utilizar el inglés de acuerdo a las necesidades que requieran sus exigencias y propósitos (Cativo de Cornejo, 2015).

3.7. Términos utilizados dentro del área de comercio internacional que suelen traducirse inadecuadamente

Ya se mencionó en un punto anterior la muy usual frase “El inglés de negocios” y la dife-

rencia existente entre el uso que se le da en distintas áreas, además es necesario tomar en cuenta las "BEC" que forman parte de lo que conocemos como **INGLÉS TÉCNICO**.

A continuación, se van a ejemplificar algunos casos:

Ejemplo 1. "Hedge"

e-translator :

Hedge : cobertura, valla, protección, seto, cercar, cubrir.

Significado en el área:

Hedge : término que se utiliza para definir una transacción que se realiza para cerrar una posición abierta por ejemplo: *comprar un activo en el monto exacto de Divisa.*

Ejemplo 2 : offshore

e-translator :

Offshore : cobertura, valla, protección, seto, cercar, cubrir.

Significado en el área:

Offshore : fuera de nuestras costas. Generalmente no tienen controles y no están alcanzados por ningún sistema judicial. Por ejemplo: Isla de Man, Islas Cayman

Con las frases sucede algo más complejo:

Ejemplo con frases 1: "At the money"

e-translator :

At the money : vistazo al dinero, en el dinero, para el dinero.

Significado en el área:

At the money : cuando el precio del mercado es igual al precio strike de la opción.

Ejemplo con frases 2 : "in the money"

e-translator :

In the money : en el dinero, dentro del dinero.

Significado en el área:

In the money : Cuando la opción genera utilidad. Cuando el precio Strike < Spot

Ejemplo con frases 3

e-translator :

out of the money : sin el dinero, fuera de premios, desfavorable.

Significado en el área:

Out of the money : cuando la opción no genera utilidad. Cuando el precio Strike > Spot

4. DISCUSIÓN

Siendo que ya se ha mencionado el uso que se le da a la lengua inglesa dentro de todos los campos de interrelación, en el terreno de los negocios, todas las negociaciones internacionales se llevan a cabo en inglés, y no en un inglés del día a día de una persona normal o del andar por casa, sino en un inglés plagado de términos técnicos cuyo conocimiento se requiere para llevar a cabo una negociación exitosa.

Se ha notado que muchos de los estudiantes, y es necesario mencionarlo, también algunos profesionales creen encontrar la solución recurriendo a un e-translator (traductor electrónico) lo cual da lugar a muchas confusiones dadas las sinonimias y en muchos casos el uso no pertinente de términos específicos de un campo de trabajo en particular, razón por la cual, incluso se necesita poseer experiencia de trabajo en el área de trabajo además del conocimiento, uso preciso y veraz de la lengua anglosajona.

No resulta para nada extraño el encontrarse frecuentemente con términos que son del diario y cotidiano accionar dentro del campo de las exportaciones e importaciones con palabras anglosajonas que no han necesitado ser traducidas pues no sirve de mucho recurrir a un traductor o diccionario ya que por lo general el significado que se le da en comercio y en el campo de las exportaciones dista mucho del que generalmente se encuentra en estos medios, es un inglés técnico el que debe dar pautas para una pertinente comprensión ya sea de los certificados y/o de los términos de referencias, contratos, interpretaciones de medidas arancelarias, adecuación al contexto requerido y otros.

5. CONCLUSIÓN

No solamente las empresas exportadoras sino también las organizaciones se han visto en la necesidad de ampliar su área geográfica de influencia ya que, de acuerdo a sus expectativas, han visto la necesidad de contar con equipos multilingües que les permitan hacer negocios en otros países, de manera que puedan abrirse tanto a proveedores como a clientes internacionales, para coordinar sus propias sedes, su logística de trabajo, sus delegaciones y otros a nivel de funcionamiento interno. En todos estos casos, el inglés se impone ante el resto de idiomas como herramienta de comunicación e incluso puede llegar a condicionar la supervivencia de un negocio.

En vista de todo lo mencionado y debido a su uso generalizado a nivel mundial se ha adoptado al inglés como “vehículo para el desarrollo” o, como lo sugiere el título de este trabajo, la herramienta de comunicación mayormente utilizada.

Después de todo lo dicho poco más queda por añadir, nuestra sociedad y muy particularmente nuestros estudiantes de la Carrera de Comercio Internacional deben mentalizarse que dentro del mundo globalizado del cual formamos parte con todas las desventajas que ello representa para un país en

vías de desarrollo como el nuestro, el contar con la mínimas herramientas que nos hacen parte de él y que están a nuestro alcance, es sumamente importante y trascendental si deseamos hacernos un espacio que nos permita tomar parte del mismo; es así que, el conocimiento del inglés es una herramienta muy útil y necesaria, no solo a la hora de establecer negocios internacionales, de trabajar en ese ámbito ya sea de manera particular o como dependientes y lo que es más importante, sino que también se requiere el conocimiento de esta lengua para estar a la par de todo acontecimiento y cambio en el mundo comercial de manera directa y, por qué no contar con el sólido conocimiento y dominio no solo inglés general sino profundizar sus estudios de lengua también en Inglés Técnico.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Atlas & Boots. (14 de Mayo de 2016). *Outdoor Travel Blog*. Obtenido de <https://www.atlasandboots.com/most-popular-languages-being-studied/>
- Catavo de Cornejo, A. L. (2015). La Importancia del Idioma Inglés para Propósitos Específicos. (E. E. ITCA-FEPADE, Ed.) *REVISTA TECNOLÓGICA*, 7(1).
- Freire Latorre, C. (12 de Diciembre de 2016). LA IMPORTANCIA DEL INGLÉS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL. *Latinindex*, 53.
- Friedman, T. L. (1999). *The Lexus and the Olive treundersanding Globalization*. London: Lex.
- La Nación. (5 de Julio de 2007). Los idiomas y la globalización. Recuperado el 01 de 07 de 2019, de <https://www.nacion.com/opinion/los-idomas-y-la-globalizacion/7FEBENUZVVBRTPHGEUOHGNEVG4/story/>

LR La República. (8 de Agosto de 2018). *Las 100 compañías más grandes del mundo suman más que el PIB de Estados Unidos*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/globoeconomia/las-100-companias-mas-grandes-del-mundo-suman-mas-que-el-pib-de-estados-unidos-2757106>

Rodriguez, S. (2019). *La importancia del inglés para los negocios*. Recuperado el 01 de Julio de 2019, de Emagister: <https://www.emagister.com/blog/la-importancia-del-ingles-para-los-negocios/>

Siguan, M. (2017). *Las Lenguas y la Globalización*. Mexico: Romans.

Statista. (2019). *Los idiomas más hablados en el mundo a fecha de 2019*. Obtenido de <https://es.statista.com/estadisticas/635631/los-idiomas-mas-hablados-en-el-mundo/>

Thoreau, H. D. (1975). *The village, the selected words of Thoreau*. Boston: Cambridge, Houston Mifflin Company.



EVALUACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL DEL CAFÉ (*Coffea sp.*) BOLIVIANO, DURANTE EL PERIODO 2008 A 2018



**Evaluation of the international coffee trade
(*Coffea sp.*) Bolivian, during the period
2008 to 2018**

Gutiérrez Flores, Javier. ¹

*¹ Docente Carrera Comercio Internacional,
Universidad Pública de El Alto. Email:
javiergutierrezbolm21@yahoo.es*

RESUMEN

Los cambios que ha experimentado Bolivia en su Economía Nacional durante estos 13 años, han incidido en las relaciones comerciales con los diferentes países. En este escenario la presente investigación tiene el propósito de analizar el Comercio Internacional del café boliviano durante los últimos 10 años, analizando la evolución de su producción, superficies cultivadas, los rendimientos, el volumen y valor de las exportaciones el volumen y valor de las importaciones. La metodología es de carácter documental con base en la revisión bibliográfica, así como los datos estadísticos presentados por los organismos oficiales como la OIC, FAO, INE, IBCE. Los resultados nos indican que existe un incremento permanente de la producción, superficie cultivada y los rendimientos del café, dentro el país. Los precios internacionales a partir del año 2011, se han incrementado levemente. Los volúmenes exportados del café boliviano tienen un decrecimiento permanente y por ende el valor de sus exportaciones también con una tendencia decreciente. Estos aspectos pueden deberse a la disminución de la demanda internacional del café boliviano y el incremento de la producción de otros países como el Brasil y Colombia que han incrementado su producción y exportación a nivel Región. Además, en el estudio nos muestra que existe una relación inversa entre el volumen de producción y el volumen de las exportaciones. Situación que nos permite analizar la competitividad de este producto en el mercado internacional. Cabe señalar también que Bolivia realiza importaciones de café, que, a partir del año 2011, viene incrementando permanente. Finalmente, para llegar en el mercado internacional se requieren estrategias que consideren todos los componentes de la cadena de producción de café, con una visión sistémica para superar los obstáculos presentes en el mercado mundial del café.

Palabras clave: Café, Producción, Comercio Internacional, Mercado.

ABSTRACT

The changes that Bolivia has experienced in its National Economy during these 13 years have had an impact on trade relations with different countries. In this scenario, the present investigation has the purpose of analyzing the International Trade of Bolivian coffee during the last 10 years, analyzing the evolution of its production, cultivated areas, the yields, the volume

and value of exports, the volume and value of the imports. The methodology is documentary based on the bibliographic review, as well as the statistical data presented by official organizations such as the OIC, FAO, INE, IBCE. The results indicate that there is a permanent increase in production, cultivated area and coffee yields, within the country. International prices from the year 2011, have increased slightly. The export volumes of Bolivian coffee have a permanent decrease and therefore the value of its exports also with a decreasing trend. These aspects may be due to the decrease in international demand for Bolivian coffee and the increase in production in other countries such as Brazil and Colombia, which have increased their production and exports in South America. In addition, the study shows that there is an inverse relationship between the volume of production and the volume of exports. Situation that allows us to analyze the competitiveness of this product in the international market. Indicate also that Bolivia imports coffee, which, since 2011, has been increasing permanently. Finally, in order to reach the international market, strategies are required that consider all the components of the coffee production chain, with a systemic vision to overcome the obstacles present in the world coffee market.

Keywords: Coffee, Production, International Trade, Market.

1. INTRODUCCIÓN

El café es una de las bebidas más consumidas en el mundo, deriva de los frutos de una planta originaria del África que pertenece a la familia de las Rubiáceas y al género “Coffea”, cuyas especies comercialmente conocidas son: la Arábica (*Coffea arabica*) que se desarrolla entre 800 y 1.800 m.s.n.m, tiene bajo contenido de cafeína, sus características organolépticas son más intensas a los sentidos, y Robusta (*Coffea canephora*), con cultivos a altitudes de menos de 800 m.s.n.m., plantas de mayor productividad y de menor calidad.

En Bolivia el cultivo de café se remonta al año 1.780 introducido por los esclavos de la realeza africana que huían del Brasil, en principio el café servía como cultivo de lindero para marcar los límites de la propiedad rural, recién a partir del año 1950 se constituye como producción rentable, con excedentes que son destinados a la exportación. (Instituto Nacional de Estadística, 2019).

El análisis del mercado internacional del café, reviste importancia debido a que la producción y el comercio internacional de este producto se constituye en el pilar fundamental para más de 23.000 familias productoras,

principalmente en términos del empleo y de ingresos por exportación.

En este contexto, la presente investigación tiene como propósito analizar el mercado internacional del café boliviano durante el período 2008 - 2018. El alcance de esta investigación requiere estudiar la evolución de la producción, la exportación, la importación y el comportamiento de los precios del café en el mercado mundial y analizar la relación entre dichas variables y los factores que influyen en dichos aspectos.

2. MÉTODOS Y MATERIALES

La metodología desde el punto de vista del enfoque es cuantitativo, no experimental. El tipo de investigación es descriptiva, utilizando como fuentes de información bibliográfica especializada en el rubro del café, tanto en versión impresa como digital, y las bases de datos estadísticos de las entidades oficiales como la FAO, INE, IBCE y OIC.

Los materiales utilizados básicamente son: Datos estadísticos del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia referidos al Comercio Exterior, Base de datos del Banco Mundial

para el análisis de los precios internacionales del Café, Revistas de estadísticas del Instituto Boliviano de Comercio Exterior, Base de datos de la Organización Internacional del Café, boletines y artículos en internet sobre el café. Para el procesamiento y análisis estadístico se utilizaron programas estadísticos computacionales e internet.

3. RESULTADOS

A continuación, se analizará el mercado internacional del café boliviano, considerando la producción, el comercio y los precios internacionales de este rubro, identificando los actores correspondientes a nivel nacional.

3.1. Clasificación arancelaria

(Ministerio de Desarrollo Productivo y Desarrollo Rural, 2015). La exportación e importación del café en nuestro país se realiza según las siguientes partidas arancelarias, que están establecidas en el clasificador arancelario:

Tabla 1.

Partida Arancelaria

PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION
090111000:	CAFE SIN TOSTAR SIN DESCAFEINAR PARA SIEMBRA
090119000:	LOS DEMAS CAFES SIN TOSTAR SIN DESCAFEINAR
090120000:	CAFE SIN TOSTAR,DESCAFEINADO
0901211000:	CAFE TOSTADO EN GRANO,SIN DESCAFEINAR
0901212000:	CAFE TOSTADO,MOLIDO,SIN DESCAFEINAR
0901220000:	CAFE TOSTADO DESCAFEINADO
0901900000:	LOS DEMAS, SUCEDANEOS DEL CAFE QUE CONTENGAN CAFÉ EN CUALQUIER PROPORCION

Nota: Extraído de Clasificador Arancelario. Ministerios de Economía y Finanzas, 2019.

3.2 Producción del café en Bolivia

El café pertenece a la familia de las Rubiaceae, y las especies de mayor importancia son el *Coffea arabica* (café arábico) y el *Coffea canephora* (café robusta).

Las principales zonas cafetaleras de Bolivia se encuentran en las provincias de Caranavi, Nor y Sud Yungas del departamento de La Paz, la especie que se produce es la Arábica, el cual concentra el 96% de la producción de café a nivel nacional, seguido por Santa Cruz con un 3% y Cochabamba con un 1%. (Instituto Nacional de Estadística, 2019).

Los datos de la producción a nivel nacional se muestran en la siguiente Figura:

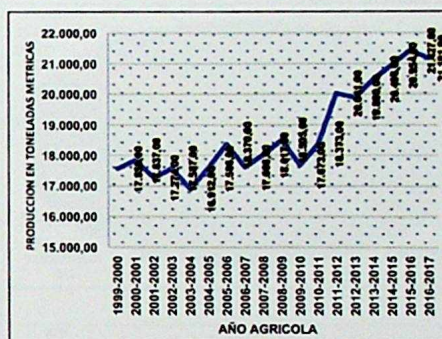


Figura 1. Producción del Café en Bolivia en TM (INE 2018).

En la Figura 1, se observa que la producción de café desde el año agrícola 2000-2001 hasta el 2016-2017, ha tenido un crecimiento importante. Pero este incremento ha sido trascendental a partir del año agrícola 2010-2011, para adelante.

3.3. Superficie cultivada del café en Bolivia

La superficie cultivada del café nos muestra un comportamiento de incremento en cada gestión agrícola, observándose el mayor crecimiento en la gestión agrícola 2010 - 2011.

Las superficies cultivadas tienen una estrecha relación con la producción, que ambos

casos tienen un comportamiento similar, sufriendo un incremento importante debido al aumento de la demanda externa e interna del café. Este aspecto se ve muy claramente en la figura siguiente:

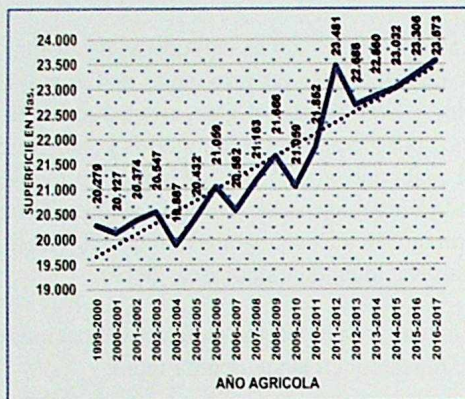


Figura 2. Superficie cultivada del café en Bolivia en has (INE 2018).

3.4. Rendimiento del cultivo de café en Bolivia en Kg/Ha.

El rendimiento de este cultivo exportable se presenta en la gráfica siguiente:

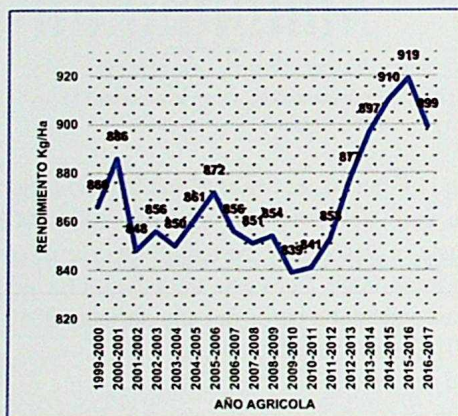


Figura 3. Rendimientos en Kg/Ha (INE 2018).

Los peores rendimientos que ha tenido este cultivo se encuentran en las gestiones agrícolas 2009 a 2011, donde el rendimiento solo es de 839 Kg/Ha, posteriormente ha existido un mejoramiento hasta llegar al pico más alto en la gestión 2015 – 2016, llegando a 919 Kg/Ha.

La caída de la producción en 2017, se debe a tres factores: invasión de plagas, como la roya (hongo que debilita a las plantas) y el ojo de gallo (que ataca hojas y frutos); las plantaciones “son muy viejas” y requieren una renovación; y a las condiciones climáticas adversas como la sequía y el exceso de humedad que se produjeron en anteriores gestiones. (La Razon, 2017).

3.5. Precios internacionales del café

Los precios internacionales del café están establecidos por la Organización Internacional del Café OIC (2019), de las cuales en los diferentes años ha tenido el siguiente comportamiento:

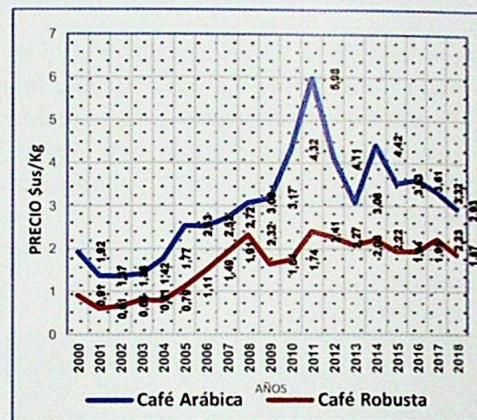


Figura 4. Precios internacionales \$us/Kg (OIC 2018).

Los precios del café arábica han tenido un incremento sustancial el año 2011, llegando a un precio máximo de \$us. 5,98 por Kg. La tendencia de los precios es de incrementar todavía en los siguientes años, aunque muy levemente con variaciones.

3.6. Volumen de exportaciones del café boliviano

En la figura 5 se observa el volumen de las exportaciones expresadas en Tonelada métricas:

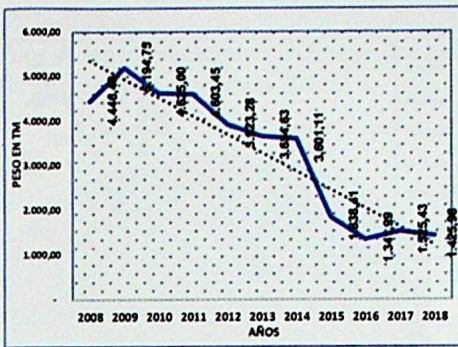


Figura 5. Volumen de exportaciones en TM (INE 2018).

Como se observa en la figura 5, el comportamiento de los volúmenes exportados de café, tienen una tendencia descendente y de manera lineal.

3.7. Valor de las exportaciones

Los valores de las exportaciones del café durante los últimos 8 años han tenido un comportamiento descendente y está íntimamente relacionados con el volumen de las exportaciones y los precios internacionales.

En la siguiente figura se muestran dicho comportamiento:

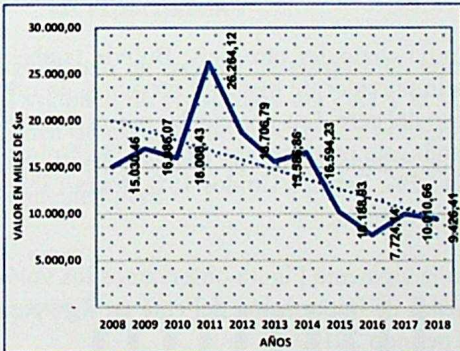


Figura 6. Valor de las exportaciones en Miles de Bs. (INE 2018).

Este descenso del valor de las exportaciones se debe a la mejora de las exportaciones del café por parte de los países como Brasil y Colombia, que prácticamente han copado el mercado internacional, dejando a nuestro país con pocas posibilidades de ampliar nuestro mercado a otros países.

Es una preocupación para nuestros productores, ya que la producción está aumentando, sin embargo, no se está pudiendo exportar más.

3.8. Destino de las exportaciones de café

Realizando un análisis de los destinos de las exportaciones del café boliviano durante la gestión 2018, tenemos a los tres países importantes como es Estados Unidos con un 35%, Francia con 20%, Alemania con 9% y el saldo a otros países.

En la siguiente figura se muestran los porcentajes de volúmenes en Kg., que se exportan a los diferentes países destino.

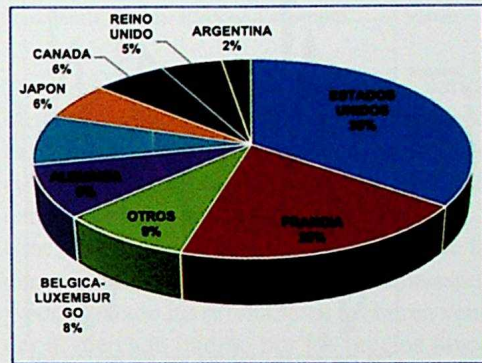


Figura 7. Volumen de exportaciones en Kg a diferentes países destino en 2018 (INE 2018).

De la misma forma podemos observar que por la exportación del café, nuestro país recibe divisas de estos países y en la siguiente grafica se muestran el aporte por exportación de este rubro durante la gestión 2018.

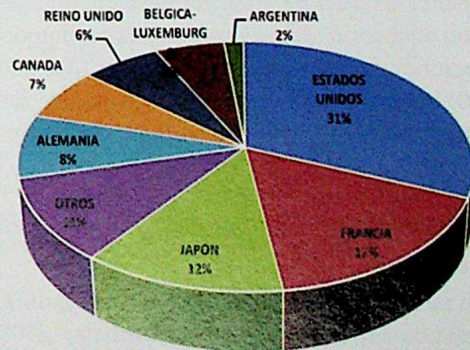


Figura 8. Valor de las exportaciones en Bs según países en 2018 (INE 2018).

3.9. Volumen de importaciones del café

Bolivia como país productor de café, no está libre de las importaciones de café que ingresan de otros países.

Esta situación también es importante analizar, ya que los volúmenes importados de café tienen una variación sin una tendencia definida, que varían desde los 1000 Kg, en 2010 y un poco más en 2016, hasta los 115.241 kg, en 2010 y 112.319 kg en 2017.

Estas variaciones se muestran con claridad en la siguiente figura:

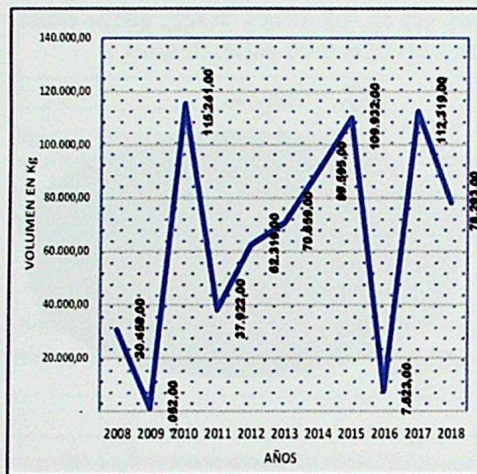


Figura 9. Volumen de importación de café TM (INE 2018).

3.10. Valor de Importación del café

Como país Bolivia también realiza importación de café de otros países. Tomando en cuenta las partidas arancelarias mencionadas con anterioridad, nuestro país realiza importaciones de este producto. A partir del año 2011, existe un aumento en el valor de las importaciones y que se mantiene este incremento hasta el 2018.

Este comportamiento se muestra en la Figura siguiente:

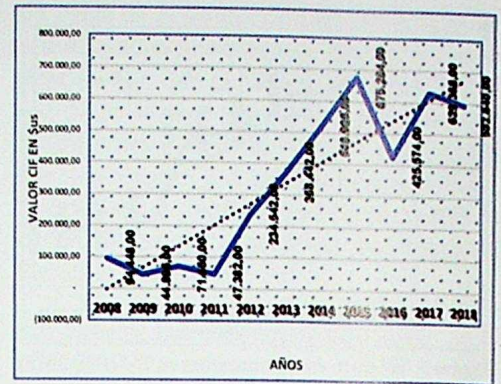


Figura 10. Valor de importaciones en Su. (INE 2018).

Al analizar este comportamiento de los valores por importación de café, podemos observar que existe una tendencia a seguir incrementando las importaciones de este producto.

Esta situación requiere un análisis minucioso, ya que Bolivia como país productor de café no está pudiendo abastecer su mercado interno del café. Otra situación sería que lo que no se exporta no alcanza para abastecer el mercado interno.

3.11. Origen de las importaciones de café

Como cualquier otro país, Bolivia también es importador de bienes y servicios, en este caso del café. Los principales países que nos vende este producto son Brasil 42%, Colombia 22%, Estados Unidos 15%, Italia 13% y otros el resto.

En la siguiente Figura observamos los volúmenes de importación del café en Kg., para el periodo 2018.

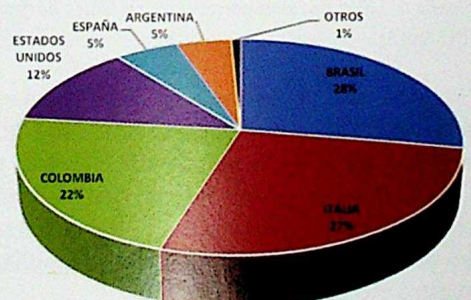


Figura 11. Origen de importación del café (INE 2018).

De la misma manera podemos observar el valor de las importaciones en \$us, de los países Origen para el periodo 2018.

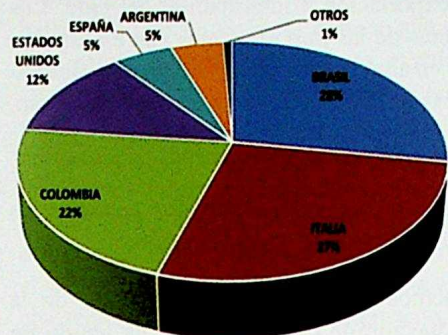


Figura 12. Valor de las importaciones en \$us periodo 2018 (INE 2018).

Al analizar la gráfica anterior podemos decir que Brasil es el primer productor de café y el primer exportador del café a nivel mundial.

El comportamiento en los años anteriores no presenta mucha variación en cuanto a países de origen de donde se importa el café.

3.12. Análisis de regresión y correlación entre la producción y el volumen de las exportaciones

Realizando un análisis de correlación entre el volumen de producción del café y el volumen de exportación de café, encontramos una relación inversa, lo que se muestra en la siguiente figura:

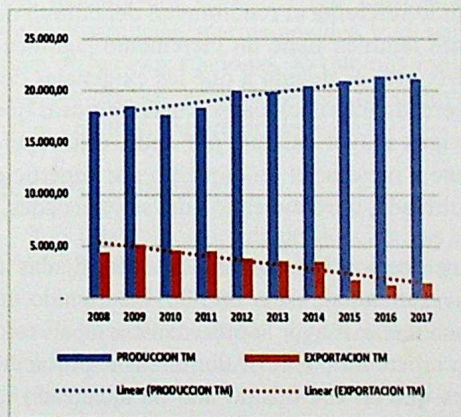


Figura 13. Volúmenes de Producción y Exportación. (Elaboración propia en base a datos del INE).

Estadísticamente esta correlación tiene los siguientes resultados:

Tabla 2
Correlación entre la producción y exportación del café.

		PRODUCCION	EXPORTACION
PRODUCCION	Correlación de Pearson	1	-,895**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	10	10
EXPORTACION	Correlación de Pearson	-,895**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	10	10

Nota: . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral). Fuente: Elaboración propia.

Este resultado nos señala que ambas variables están muy correlacionadas inversamente. A medida que se incremente la producción de café en Bolivia, los volúmenes de las exportaciones van disminuyendo.

Este resultado nos llevaría a entender que la demanda interna del café va incrementando, y por otro lado los productores prefieren vender al mercado interno por los precios favorables que brindan dentro el país.

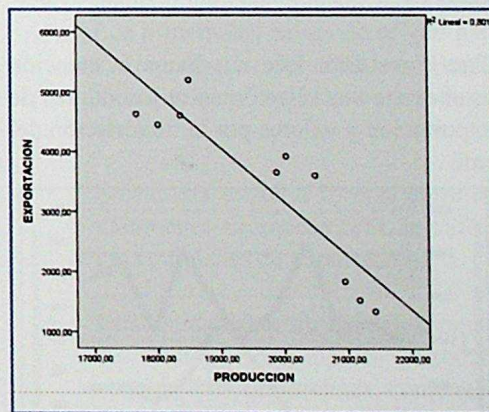


Figura 14. Correlación entre los volúmenes de producción y exportación (Elaboración propia).

Ambas variables están correlacionadas en un 80%, estadísticamente significa una correlación alta.

3.13. Otras correlaciones

Teniendo los datos estadísticos se pueden analizar otras variables.

En este caso analizamos la correlación entre los volúmenes exportados con relación a los precios internacionales. Esto debido a que, si los precios internacionales son mayores, los volúmenes de exportación deben incrementarse de manera significativa.

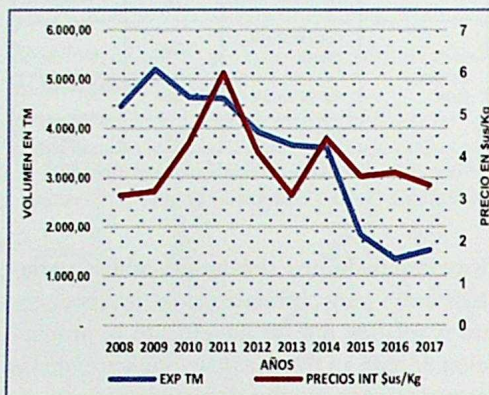


Figura 15. Relación volumen de exportación y precios internacionales (Elaboración Propia).

Como observamos en la figura y realizando los análisis estadísticos correspondientes, se concluye que no existen ninguna correlación entre estas dos variables.

Otra correlación que nos llama la atención es si existe una relación entre los valores de exportación y valores por la importación del café.

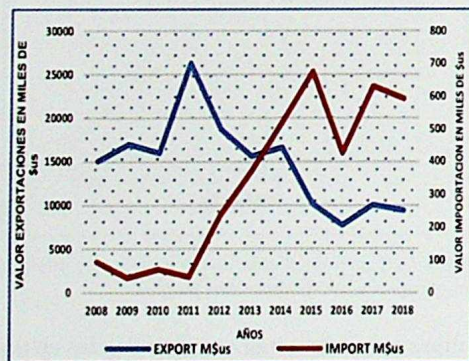


Figura 16. Valores de exportación e importación en Miles de \$us. (Elaboración propia).

Como se observa en la Figura 16 y realizada las pruebas estadísticas se concluye que no existen ninguna relación entre los valores de exportación e importación del café. Los valores de las importaciones van en ascenso que en algún momento serán iguales a los valores por la exportación que van en descenso.

4. DISCUSIÓN

Sobre los aspectos estudiados tenemos los siguientes puntos en la discusión:

Podemos señalar que el incremento de la producción de café en el país ha tenido un incremento significativo debido al incremento muy fuerte del precio internacional del café que se dio en el año 2011 o que se ha incrementado la demanda interna, que ha incentivado a los productores cafetaleros a incrementar la producción.

El comportamiento del incremento de la superficie cultivada tiene una tendencia lineal creciente, lo que significa que, en los próximos años el cultivo del café seguirá aumentando en superficies cultivadas.

La cantidad producida y la superficie cultivada tiene una estrecha relación, lo que significa que el comportamiento es ascendente para ambos casos indicando que los próximos años el cultivo de café seguirá creciendo en producción y superficie.

En lo referente al rendimiento del cultivo de café también tiene un incremento significativo, esto es debido a que las exigencias del mercado internacional son más rigurosas que exigen mayor calidad, por ende, esto repercute a mejorar el rendimiento por superficie cultivada, introduciendo nuevas variedades.

Los precios internacionales están fijadas a nivel mundial, así el año 2011 ha tenido un incremento mayor lo que en nuestro país esto ha repercutido en el valor de las exportaciones que en ese mismo año ha alcanzado el punto más alto.

La exportación del café ha tenido una disminución de los volúmenes exportados esto debido a que a nivel internacional existe una disminución de la demanda por parte de los países, lo que también se debe a que cada país importe menos café. Además, el país vecino del Brasil, ha incrementado muy fuertemente la producción de café y es el país número uno en la exportación del café durante los últimos 4 décadas, seguido por Colombia a nivel Sud América, lo que desplaza a los otros países exportadores de café. Asimismo, el valor de las exportaciones tiene una estrecha relación con el volumen exportado, que también ha tenido una disminución para el país.

Otro aspecto que se resalta es que nuestro país es importador de café, lo que significaría que la demanda interna está aumentando especialmente del café procesado, este repercute en el valor de las importaciones que en este rubro va en permanente ascenso en desmedro de la economía boliviana.

Cabe destacar que, al analizar la correlación entre la producción de café y la exportación, se encuentra una relación inversa, lo que significa que, si bien hay un incremento importante en la producción del café, la cantidad exportada va disminuyendo, esto puede deberse al aumento de la demanda interna.

Finalmente señalar que el análisis estadístico nos muestra que no existe una correlación entre los precios internacionales y el volumen de las exportaciones, lo que nos indica que los precios internacionales no influyen en el volumen exportado del café.

5. CONCLUSIONES

- Los volúmenes de producción, las superficies cultivadas y los rendimientos del cultivo café en Bolivia van incrementándose significativamente en los últimos 10 años.
- El volumen de las exportaciones del café dentro el grupo de partidas se-

ñaladas, va en disminución a medida que pasan los años y de manera lineal, situación que debe ser analizada con más detalle sobre las ventajas y desventajas.

- Los valores en dólares americanos que se generan por la exportación e ingresan a nuestro país, van disminuyendo en relación directa con los volúmenes de exportación, lo que significa que por concepto de este rubro el país recibe cada año menos divisas.
- Los principales países destino de la exportación de café son Estados Unidos, Francia y Alemania principalmente.
- Los precios internacionales del café, durante esta última década han tenido incrementos leves, lo que favorece a los países exportadores del café y directamente a los productores.
- Bolivia también realiza importantes cantidades en volúmenes en importación de café y los valores por este concepto van en incremento permanente durante los últimos años, afectando al ingreso del país.
- Los principales países de origen para la importación del café son Brasil, Italia, Colombia, Estados Unidos y otros.
- Existe una relación inversa entre los volúmenes de producción de café y los volúmenes de exportación.
- Estadísticamente no existen ninguna correlación entre algunas variables consideradas importantes, como relación entre los precios internacionales y los volúmenes de exportación.

6. BIBLIOGRAFÍA

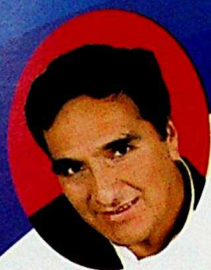
Instituto Nacional de Estadística. (1 de junio de 2019). *INE*. Obtenido de INE: www.ine.gob.bo

La Razon. (17 de Julio de 2017). Exportación de café boliviano cae 100% en 5 años debido a 3 factores. *Exportación de café boliviano cae 100% en 5 años debido a 3 factores*, pág. 15.

Ministerio de Desarrollo Productivo y Desarrollo Rural. (2015). Boletín del exportador N° 13 Café. *Boletín del exportador N° 13 Café*, 15.

Organización Internacional del café. (9 de Junio de 2019). *Organización Internacional del Café*. Obtenido de Organización Internacional del Café: www.oic.org

LOS PARAÍSO FISCALES (ZONAS DE FAVORECIMIENTO), UNA OPORTUNIDAD PARA SALIR DE LA CRISIS EN LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO



The Fiscal Hills (Favoring Zones), an opportunity to leave the crisis in the countries in development

Mariño López, Eduardo Jesús¹

¹Docente Comercio Internacional. Universidad Pública de El Alto. Agencia Consultora: Bolivien Reisen Touristik. La Paz – Bolivia. E-mail: bolivienreisen@hotmail.com

RESUMEN

Los Paraísos Fiscales, han influido a nivel económico y social. Cuando estos no tienen control legal producen fugas de capitales, empresas ilegales, cuentas bancarias ficticias, influyendo negativamente en el Producto Interno Bruto de los países. Sin embargo, a través de políticas gubernamentales, que controlen el manejo de estos paraísos fiscales, se puede conseguir beneficios para países en vías de desarrollo, así como en nuestro país, que logren la atracción de capitales multimillonarios, a través de: a) sociedades offshore legalmente identificadas en los paraísos fiscales, que coadyuven en las actividades de comercio internacional, evitando el empleo de transferencias bancarias, que cobran elevadas comisiones y b) implementación legal de sociedades offshore a través de la banca que permitan las inversiones extranjeras, en empresas dentro de nuestro país. Para demostrar los alcances del trabajo de investigación, se recolectó información referente a: características negativas de los paraísos fiscales (zonas de Favorecimientos); se identificó un listado de quiénes hacen uso de los paraísos fiscales, a nivel mundial, Latinoamérica y Bolivia; se da a conocer el punto de vista de la Organización Mundial del Comercio, en relación al tema de investigación; se presentan alternativas que pueden lograr cambiar la percepción negativa de los paraísos fiscales y ser considerados como estrategia económica para los países en vías de desarrollo.

Palabras Claves: Paraísos Fiscales, Zonas de Favorecimiento, los offshore y flujos de capitales.

ABSTRACT

Tax havens have influenced the economic and social level. When they do not have legal control, they cause capital leaks, illegal companies, fictitious bank accounts, negatively influencing the Gross Domestic Product of the countries. However, through government policies that control the management of these tax havens, benefits can be obtained for developing countries, as well as in our country, that achieve the attraction of multimillion-dollar capital, through: a) societies Offshore legally identified in tax havens, which contribute to international trade activities, avoiding the use of bank transfers, which charge high fees and b) legal implementation of offshore companies through banking that allow foreign investments, in

companies within our country. To demonstrate the scope of the research work, information was collected regarding: negative characteristics of tax havens (areas of favor); a list of those who make use of tax havens was identified, worldwide, Latin America and Bolivia; The point of view of the World Trade Organization is made known in relation to the research topic; Alternatives are presented that can change the negative perception of tax havens and be considered as an economic strategy for developing countries.

Keywords: Tax havens, areas of favor, offshore and capital flows.

1. INTRODUCCIÓN

Economistas aluden, que las crisis en las que viven países occidentales con fugas de capitales, es culpa de estos paraísos fiscales, y que los recortes económicos, es a consecuencia del mismo, por esta razón, han aumentado los impuestos. Pero al mismo tiempo vemos que muchos países europeos en especial, con la aplicación de los Paraísos Fiscales (Zonas de Favorecimiento) fueron favorecidos en sus economías, y que no existe ninguna oposición para su aplicación.

El tema de discusión en la investigación, es realizar un análisis de las causas y efectos y a la vez beneficios que se puede obtener si las autoridades gubernamentales podrían tomar en cuenta, en sus políticas de estado este modelo económico para salir de la crisis socioeconómica en la que vivimos actualmente en Bolivia (Mariño, 2019).

La revista Forbes, público, la cantidad depositada en los paraísos fiscales que no tributa está comprendida en los 21 y 32 billones de dólares, que representa una tercera parte de la riqueza mundial. Asimismo, el FMI manifiesta que en el periodo entre 2000 y 2014 la inversión empresarial en los paraísos fiscales se ha cuadruplicado y asciende a una cantidad total de 7,6 billones de dólares. La magnitud y transcendencia de este fenómeno, que ha adquirido mucha visualización mediática por el afloramiento de informaciones referente a los llamados "Papeles de Panamá", y recientemente denominados "Papeles del Paraíso", están provocando grandes debates y controversias en la sociedad dada su repercusión en la economía mundial. A este

proceso de transformación irreversible afecta a todos los ámbitos de nuestra vida y que va a significar una manera de pensar, sentir, actuar y de relacionarnos. Muchos lo denominan, la cuarta revolución industrial, cabe mencionar que las transacciones electrónicas adquirieron paulatinamente una mayor presencia e importancia en el intercambio global de bienes y servicios (Forbes, 2015).

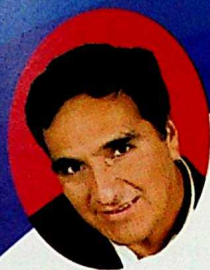
En el presente artículo el objetivo principal es demostrar que existen países que utilizan: "los paraísos fiscales" en torno a una política económica que beneficie a un territorio y la sociedad, donde la atracción de capitales, sean un apoyo y no obstáculo para salir de los problemas sociales y económicos en especial en los países en vías de desarrollo, tal es el caso de Bolivia (Mariño, 2019).

2. MATERIALES Y MÉTODOS

En la presente investigación se utilizó para el cumplimiento del objetivo, una investigación cualitativa descriptivo; y los métodos deductivo - analítico, a efecto de realizar un análisis de la economía y las políticas que ha sustentado la existencia de paraísos fiscales y entender la lógica de la fuga de capitales, además de las ventajas y desventajas para un determinado Estado.

Las técnicas utilizadas en este estudio, fueron: la recopilación informativa de estudios universitarios, libros, sitios web los más recientes a la fecha, acuerdos y convenios internacionales, informes realizados por organismos internacionales como ser la OMC,

LOS PARAÍSO FISCALES (ZONAS DE FAVORECIMIENTO), UNA OPORTUNIDAD PARA SALIR DE LA CRISIS EN LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO



The Fiscal Hills (Favoring Zones), an opportunity to leave the crisis in the countries in development

Mariño López, Eduardo Jesús¹

¹Docente Comercio Internacional. Universidad Pública de El Alto. Agencia Consultora: Bolivien Reisen Touristik. La Paz – Bolivia. E-mail: bolivienreisen@hotmail.com

RESUMEN

Los Paraísos Fiscales, han influido a nivel económico y social. Cuando estos no tienen control legal producen fugas de capitales, empresas ilegales, cuentas bancarias ficticias, influyendo negativamente en el Producto Interno Bruto de los países. Sin embargo, a través de políticas gubernamentales, que controlen el manejo de estos paraísos fiscales, se puede conseguir beneficios para países en vías de desarrollo, así como en nuestro país, que logren la atracción de capitales multimillonarios, a través de: a) sociedades offshore legalmente identificadas en los paraísos fiscales, que coadyuven en las actividades de comercio internacional, evitando el empleo de transferencias bancarias, que cobran elevadas comisiones y b) implementación legal de sociedades offshore a través de la banca que permitan las inversiones extranjeras, en empresas dentro de nuestro país. Para demostrar los alcances del trabajo de investigación, se recolectó información referente a: características negativas de los paraísos fiscales (zonas de Favorecimientos); se identificó un listado de quienes hacen uso de los paraísos fiscales, a nivel mundial, Latinoamérica y Bolivia; se da a conocer el punto de vista de la Organización Mundial del Comercio, en relación al tema de investigación; se presentan alternativas que pueden lograr cambiar la percepción negativa de los paraísos fiscales y ser considerados como estrategia económica para los países en vías de desarrollo.

Palabras Claves: Paraísos Fiscales, Zonas de Favorecimiento, los offshore y flujos de capitales.

ABSTRACT

Tax havens have influenced the economic and social level. When they do not have legal control, they cause capital leaks, illegal companies, fictitious bank accounts, negatively influencing the Gross Domestic Product of the countries. However, through government policies that control the management of these tax havens, benefits can be obtained for developing countries, as well as in our country, that achieve the attraction of multimillion-dollar capital, through: a) societies Offshore legally identified in tax havens, which contribute to international trade activities, avoiding the use of bank transfers, which charge high fees and b) legal implementation of offshore companies through banking that allow foreign investments, in

Los paraísos fiscales, están en países con potencial económico, y se relacionan con los offshore a través de la banca ejemplo: Luxemburgo, Malta, países muy pequeños, pero con poder económico mundial.

A finales del siglo XX, el Comité de Expertos de París, estimaron que la mitad del **Comercio Internacional** a nivel mundial, pasaba ya por varios paraísos fiscales; a inicios del siglo XXI, y el valor de los activos depositados en este tipo de territorios, superaba los 11 billones de euros. Según el estudio realizado por la ONG Intermon Oxfam, esta cifra se ha elevado a 24 billones de euros, lo que significa que los paraísos fiscales ocultan una tercera parte del PIB mundial.

Los paraísos fiscales no son iguales, existe una competencia y como en cualquier ámbito, favorece la especialización en fiscalización territorial empresarial, ejemplo: Panamá, Liberia Nueva Jersey, Monaco, Andorra y Monserrat, y otros volcados en la gestión de grandes fortunas particulares. Existen paraísos fiscales mixtos, el destino más significativo son las Islas Caimán (La Información, 2013).

Los oasis fiscales o zonas privilegiadas desde el punto de vista fiscal y de tributación; denominados paraísos bancarios están en Suiza y Luxemburgo, con regímenes fiscales privilegiados para tipos de negocios o grupos de personas (VisualPolitik, 2018).

3.2.1. ¿Quiénes hacen uso en los Panamá Papers?

Los inversionistas, buscan proteger sus inversiones y/o patrimonio bajo un tipo de seguridad jurídica, legal que sea garantizado, sin tener que pasar por; nacionalizaciones, confiscaciones, corrupción; inflación, devaluaciones y otros factores económicos e incluso más allá de los bajos impuestos, buscan no solo la reducción de impuestos sino una seguridad jurídica.

En países como: las islas Caiman, Suiza, Holanda, Luxemburgo, Hon Kong, Chipre, las Islas Vermudas, Panamá, Túnez, Corea de Sur, Emiratos Arabes Unidos, Jamaica, Tobago, San Marino, entre otros. trabajan de manera legal con las zonas de favorecimiento fiscal. En la doctrina de los paraísos fiscales se han identificado casi 200 paraísos fiscales, y muchos de ellos de no lejana creación.

Economistas, advierten que lo importante no es figurar en los paraísos fiscales sino el realizar inversiones en los países que tienen una apertura a la atracción de capitales de cualquier país del mundo, siempre y cuando cumplan la legalidad, disposiciones y condiciones de invertir en estos países.

Dentro las personalidades que hacen uso de los paraísos fiscales, se encuentran: jefes de estado, celebridades, deportistas, artistas y las compañías más importantes del mundo. Entre ellos: el asesor económico de Trump, Gary Cohn, líder de la Casa Blanca; el Ducado de Landcaster (Herencia privada del Reino Unido); la Reina Nur de Jordania; Ministro de Relaciones de Uganda San Cuteza; Ministro de finanzas de Brasil Enrique Mer Reyes; Yurit Minner multimillonario Ruso con gran peso en face book y Twite; Vladimir Putin (Presidente Ruso) y Sergei Roldugin (Músico concertista); Mauricio Macri presidente Argentino; Califa Jem Presidente de los Emiratos Arabes Unidos; Salman Bin Abdulaziz al Saud Rey de Arabia Saudita; Sigman Done primer Ministro Islandés; la empresa Nike; Lionel Messi (Futbolista); Ex presidente de la UEFA Michel Platini; Eugenio Figueredo miembro de la FIFA; Pedro Almodobar (Director de cine); Jacky Chan (Actor); Shakira (Cantante); empresa Apple; y 72 jefes de estado y miles de inversionistas offshore en el mundo.

El mundo offshore se trata de una caja negra: porque no se puede distinguir entre las diferentes cuentas personales o de empresas. La publicación de los paraísos fiscales Mossack Fonseca, fue la fuga de datos más grande de

la historia del mundo. Ante esta amenaza, el periódico “La Estrella de Panamá”, público el 5 de abril de 2016, que los “Papeles de Panamá” son un ataque mundial al sistema financiero panameño (Mariño, 2019).

3.2.2. Latinoamérica y los Panamá Papers

Gobiernos como; Brasil, Argentina, Venezuela, Cuba, Perú y Bolivia, donde existe una contradicción y ambigüedad en el tema, por los gobiernos de turno que están implicados en los Panamá Papers. Los paraísos fiscales considerados como refugio, para millones de ciudadanos que han tenido la desgracia de nacer en estados autoritarios extractivos, donde los derechos humanos no están garantizados (PrecioDel, 2018).

Los gobiernos autoritarios deciden con absoluta arbitrariedad reprimir, perseguir a los empresarios, en tanto no todos buscan evadir sus impuestos fiscales, sino que buscan **Escapar y Proteger su Patrimonio**, de la persecución política ideológica, religiosa, un ejemplo; familias de empresarios amenazados en países como; México, Venezuela, Cuba, Colombia, Bolivia. Además de ser una cuestión de justicia para la sociedad. Es una aberración que un gobierno impida a los ciudadanos abandonar su país, o que un estado, impida sacar sus ahorros de su país y depositarlos en jurisdicciones extranjeras que les ofrecen simplemente una mayor protección jurídica. Son responsables de todos los males que padecemos en la actualidad, así como los recortes, la desigualdad o el infra desarrollo del tercer mundo.

3.2.3. Los Panamá Papers en Bolivia

Donde se ha denunciado ante la prensa que existen, 95 empresas vinculadas con los Panamá Papers que guardan algún tipo de relación con el escándalo, entre los más sobresaliente están; Milan Marin Kobick líder cruceño; Juan Eduardo Liba ex candidato del partido de Jorge Quiroga y Walter Creyler (Ex viceministro de Desarrollo de Carlos Mesa), Dieter Garafulic relacionados con el

periódico Página Siete; Daniel Dajer; Miguel y Henry Dueri Dueños del Hotel Presidente y Radio Panamericana y Edmundo Daff.

El gobierno boliviano y la asamblea legislativa, indicaron; que crearán una comisión para la investigación normas y medidas legislativas defensivas contra los paraísos fiscales. Mientras los sectores de oposición quitan importancia a esta relación con los offshore.

Sólo en el 2016 se transfirió hacia los paraísos fiscales el equivalente al 2,9 por ciento del PIB boliviano, “Unos mil millones de dólares salen cada año de Bolivia a paraísos fiscales”, sin que el Estado boliviano sea lo suficientemente riguroso en su control. Informe del parlamento sobre los “Papeles de Panamá” (Made for minds, 2017).

Es compleja la lucha contra los paraísos fiscales. Las normas legales en cada país a nivel mundial, van realizando modificaciones a nivel comercial y diplomático, a través de los acuerdos bilaterales. En Bolivia existe un vacío jurídico legal, para normar fuga de capitales por tanto se recomienda mantener, los acuerdos bilaterales, comerciales de complementación socioeconómico como hilo conductor en favorecimiento al PIB (Mariño, 2019).

3.2.3. Los paraísos fiscales y la relación con la OMC (Organización Mundial del Comercio)

Hoy con la globalización financiera los paraísos fiscales, reciben mayor atención, debido a las denuncias sobre su participación en la evasión fiscal y el lavado de dinero. Existen evidencias que, junto al incremento del comercio, también aumentaron los flujos financieros ilícitos. Son algunas razones por la que gobiernos nacionales tienen progresivamente mayores incentivos para elaborar políticas internas de regulación para flujos financieros que intervienen en el comercio internacional. Sin embargo, al profundizar la interconexión entre el régimen fiscal y co-

mercantil, podría abrir un tipo de controversias susceptibles de ser trasladadas a la arena, controlada por la OMC, donde en tribunales y arbitrajes internacionales corren el riesgo de subordinar las posibilidades nacionales de regulación tributaria.

La relación gobernanza fiscal y comercio internacional, surgió apenas hace unos diez años (Rixen & Dietsch, 2015). Por lo tanto, no debería sorprender que al respecto exista poca literatura. A pesar de esto, es evidente que empieza a tratarse con mayor atención, los impactos del comercio en los flujos que provienen de fuentes ilegítimas. Ejemplo, en la relación de los servicios financieros en el 2016, un estudio del Parlamento Europeo concluyó que sus acuerdos de libre comercio y asociación (TLC), no solamente incrementaron el comercio en los países en desarrollo, sino también sus flujos financieros ilícitos, es decir los provenientes de la evasión, la elusión tributaria y el lavado de dinero; señalando una tendencia en el mercado europeo que fue utilizado como destino de los flujos financieros ilícitos provenientes de los países en desarrollo como: México, Sudáfrica, Serbia, República de Corea, Colombia y Perú (Grondona, 2017).

La mayoría de los flujos que escapan de los países en desarrollo sirven para financiar a los países desarrollados, principalmente a Estados Unidos y la Unión Europea; además estos flujos están focalizados en categorías de productos asociados a cadenas mundiales de producción, pertenecientes a: empresas de automóviles, maquinaria y electrodomésticos (Podestá, Hanni, & Martner, 2017).

Los investigadores finlandeses, Teppo Eskelinen y Matti Ylönen (2017), publicaron un relevante artículo con dos estudios sobre Panamá, donde se evidencia, como las reglas de la OMC, se pueden utilizar para impedir que los países sancionen el secretismo y la evasión fiscal. Lo que implicó que Panamá, considerado por la OCDE como un paraíso fiscal, haya elegido a la OMC como plataforma para defender su régimen de secreto

bancario y empresarial, frente a “medidas defensivas” de Argentina y Colombia, y en ambos casos Panamá obtuvo un veredicto favorable (Teppo & Ylönen, 2017).

Muchos países se ven obligados a priorizar el comercio antes que sus políticas contra el lavado de dinero, incluso cuando se trata de fenómenos cuyo impacto en el comercio es cuestionable. Estos fallos podrían significar un riesgo elevado, para aquellos países pequeños, que atraen mediante este método, capitales extranjeros los que pueden ser denunciados por intentar utilizar sus normas internas para resistir la evasión fiscal y el lavado de dinero, cuando la OMC considere que tengan implicaciones sobre el comercio internacional.

La política fiscal progresiva de las jurisdicciones nacionales, no se encuentran necesariamente protegidas de los bloqueos que pueden imponer, las políticas internacionales de defensa contra los paraísos fiscales. Los fallos también generan un efecto persuasivo, que pueden presionar a las autoridades públicas a adoptar un “enfriamiento regulatorio”, resultado de los riesgos de recibir sanciones frente a nuevas iniciativas legislativas o de regulación (CDES Centro de Derechos Económicos y Sociales, 2018).

La asesora del Parlamento Europeo, advierte que, si estos casos se convierten en modelo o ejemplo, entonces la resolución de este tipo de conflictos, en el marco de las reglas de la OMC, podría limitar la capacidad de los estados para frenar la fuga de capitales, la evasión fiscal y el lavado de dinero. Menciona que los casos de Panamá, demuestran no sólo que los tratados de comercio bloquearon la capacidad de tomar decisiones de política de los países, sino que ayudaron a las guardias fiscales a resistir las medidas internacionales que se toman en contra del secreto financiero (Grondona, 2017).

3.4. Otras zonas de favorecimiento

Se dan en las zonas francas o puertos libres de impuestos, que según datos de la World Free Zones Organization, en el mundo existen 3.500 zonas francas en 130 países, que generan más de 70 millones de puestos de trabajo, el equivalente al 1% de la población activa mundial registrada. Estos datos muestran contundentemente la importancia de la actividad económica comercial que se desarrolla en estos espacios de excepción impositiva, muy utilizadas por empresas importadoras, exportadoras, y actividades industriales de elaboración y montaje. Las zonas francas permiten que ciertas actividades económicas no estén sujetas a un régimen tributario general, gozando, por tanto, de algunos beneficios arancelarios, exoneraciones de ciertos impuestos o de una diferente regulación de éstos. (García Heras, 2017).

3.5. Aspectos positivos en la implantación de los paraísos fiscales o zonas de favorecimientos en Bolivia.

La implantación de un modelo de zonas de favorecimientos fiscal en nuestro país y la creación de las sociedades offshore legalmente constituidos favorecerá a las inversiones de capitales. Bajo procedimientos legalmente reconocidas por el estado, garantizaran los capitales extranjeros, los que puedan contar con la protección jurídica legal de acuerdo a la Constitución Política del Estado. La atracción de capitales extranjeros que depositen con total garantía sus activos económicos y la implementación de los offshore en Bolivia a través de la banca de manera legal, garantizaran ganancias percibidas por impuestos o comisiones. Al mismo tiempo a través de la atracción de capitales se crearan empresas legales, el cual significa: nuevas fuentes de empleo; diversificación de la economía del país; mejora de los ingresos para los trabajadores, reformulación del presupuesto general de la nación con la implementación de ingresos a través de los offshore y la inversión en: educación, salud, subsidios, inversiones públicas, garantizan-

do servicios básicos y otros aspectos que deberán ser considerados con la implantación este modelo económico. Hoy el gobierno nacional percibe ingresos ganancias de la banca y otras empresas privadas donde las ganancias con el estado son compartidas en un 50 % de acuerdo a los convenios suscritos en el gobierno actual (Mariño, 2019).

3.6. Los paraísos fiscales y el comercio exterior en Bolivia son confiables operativamente

Las importaciones, exportaciones y el comercio internacional de Bolivia, en relación con otros países necesariamente pasan por sociedades offshore, para la operación de productos y servicios en negociaciones internacionales, dependerá de la regulación existente en uno u otro país sobre los denominados "precios de transferencia". Expertos afirman que los procedimientos de los paraísos fiscales son actos jurídicos legales. Las personas naturales o jurídicas dedicadas plenamente al comercio exterior o a las inversiones internacionales, que demandan muchos recursos provenientes de diversos países, entonces el uso de paraísos fiscales facilita las operaciones de los negocios empresariales, reduce costos y brinda procedimientos de simplificación de trámites. En Bolivia los comerciantes pueden realizar transferencias bancarias y giros bancarios, previo pago del Impuesto a las Utilidades de las Empresas Beneficiarios al Exterior (IUEBE), aunque los bancos no hacen transferencias directas a todos los países, sino que operan mediante corresponsales que generalmente están ubicados en Nueva York - USA, Múnich - Alemania o Londres - Inglaterra, lo cual hace que las transferencias internacionales sean más costosas y lentas. Todos los bancos del sistema financiero boliviano, tienen cuentas en moneda nacional y extranjera. La banca en Bolivia tiene la opción de realizar transferencia al extranjero, vía el corresponsal de Nueva York, pagando una comisión a la remisión del código Swift. Los comerciantes que declaran ante un gobierno

sin la necesidad de ocultar su identidad, sus cuentas bancarias, constituye el escenario ideal de cumplimiento con el principio de levantamiento del velo corporativo y se ajusta a la noción de transparencia corporativa, inspirada por la OCDE, la que debe guiar los actos del comercio internacional (David, 2017).

4. DISCUSIÓN

El tema de los paraísos fiscales, en los resultados, no se consideran perjudiciales para las economías mundiales, tal es el caso de Europa, considerado un instrumento financiero y tributario, mediante el cual pueden tener una ventaja económica, plenamente reconocidas legalmente.

Los offshore aplicados súbitamente en países como: Luxemburgo, Holanda, Suiza quienes, implementaron zonas de favorecimiento, en un corto tiempo han desarrollado sus economías a un ritmo avanzado, y hoy son grandes referentes de la economía mundial.

En países europeos como; España, Italia, Portugal, hubo cambios profundos para estos países que se encuentran en la construcción de modelos económicos para mantenerse dentro de la Comunidad Europea. Es claro que la fuga de capitales, afecta a estos países, por el tema político gubernamental ideológico, y hoy viven en constantes procesos de cambio para nivelarse a las economías de la Unión Europea, que demanda estándares socio económico óptimo.

En Latinoamérica los gobiernos subdesarrollados, con la fuga de capitales, los problemas socioeconómicos, la mala praxis de políticas gubernamentales centralistas de poder autoritario, corrupción, transparencia de los gobiernos de turno, las ideológicas comunistas y socialistas, que trabajan por beneficios personales, con el apoyo de la institución policial y militar con la red de tráfico de influencias, justicia comprada, retroceso en la

educación, y la falta de ética gubernamental, inciden en la fuga de capitales en países en vías de desarrollo.

Ante esta interesante propuesta de la implantación de los paraísos fiscales (Zonas de favorecimiento) es importante considerar los antecedentes en otros países: que implantaron este modelo económico, salieron de la crisis social económica, tal es el caso de Suiza, Luxemburgo, Holanda, China, Panamá (Offshore - Banca).

En Latinoamérica, hoy en día se viven con presiones políticas radicales con tendencias comunistas, socialistas, a los que no les interesa salir de la pobreza, es más, sus ideologías luchan por permanecer en el poder centralizado, para así tomar el control de la economía. En el caso Bolivia su económica se centraliza en capitalista donde el 80% de la economía se basa en el flujo de divisas que provienen desde el comercio informal, pasando por las Mypes, hasta las grandes empresas, que comercializan sus productos; desde la calle hasta los grandes centros comerciales. Por esta razón ingresar a otro modelo económico de manera Legal y con el apoyo del gobierno, tendría beneficios importantes para nuestro país. Los problemas socio económicos debemos asumirlos con responsabilidad. Esta oportunidad de implementar los paraísos fiscales (Zonas de favorecimiento) a través de los offshore y la banca que es la parte operativa nos puede brindar una oportunidad de solución ante la crisis que vive Bolivia.

La hipótesis planteada sobre las zonas de favorecimiento fiscal, se aplicarían en países en desarrollo; bajo normas jurídicas legales, donde se obtendrían beneficios sociales, administrativos, económicos, legales. Sería un puente de atracción de capitales, mediante el cual los países en desarrollo se beneficiarían, con una serie de cambios, estructurales, el crecimiento del PIB. Todo bajo ideales y con visión japonesa, Suiza, alemana, holandesa, a base de nuevas políticas, que nos darán lineamientos, que beneficien a nuestras socie-

dades, donde el desequilibrio y las desigualdades deberán quedar nulos.

5. CONCLUSIONES

La investigación tuvo un alcance positivo, en el análisis de este modelo "Paraísos Fiscales", que fue impuesto por muchos países. En la presente investigación se alcanzó el objetivo propuesto, ya que lo importante era conocer los alcances del tema en consideración. Los datos obtenidos de fuentes secundarias y terciarias, nos dieron un panorama general del tema en discusión. El modelo económico planteado a través de los offshore y la banca, dan a conocer los alcances de una salida económica técnica para nuestro país. Viendo los diferentes sistemas económicos que utilizan varios países en especial Europa. Es hora de plantear nuevos cambios en la economía de Bolivia, debemos buscar alternativas que nos den beneficios a mediano y largo plazo con proyectos sostenibles que beneficien, a la empresa pública y privada, pero más aún al pueblo boliviano.

6. AGRADECIMIENTOS

Por la inspiración a: Henry, Nilda, Jhoseline, Laura y José de la Carrera de Comercio Internacional, a la Lic. Grissel por su apoyo técnico y a mi familia (mi esposa Verónica, Lucas, Noelia y Joel) por su apoyo espiritual e incondicional.

7. BIBLIOGRAFÍA

CDES Centro de Derechos Económicos y Sociales. (2018 de 01 de 2018). Obtenido de Los paraísos fiscales protegidos por la OMC: <http://cdes.org.ec/web/los-para-isos-fiscales-prottegidos-por-la-omc/>

David, A. M. (2017). ALTERNATIVAS LEGALES PARA EVITAR EL FLUJO DE CAPITALES A PARAÍOS FISCALES. *REVISTA JURÍDICA DERECHO . UMSA*, 159 - 161.

Forbes. (2015). Las cifras escandalosas de los Paraísos Fiscales. *Revista Forbes*. Obtenido de <https://forbes.es/up-down/5939/las-cifras-escandalosas-de-los-para-isos-fiscales/10/>

García Heras, M. (2017). *Paraísos Fiscales. Un Futuro incierto en su concepción actual*.

Grondona, V. (2017). *Libre comercio y evasión*.

La Información. (17 de Octubre de 2013). *Así funcionan los refugios fiscales de las grandes corporaciones*. Obtenido de https://www.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/asi-funcionan-los-refugios-fiscales-de-las-grandes-corporaciones_JlcFyIN3xOzR5vaRFYGyr5/

Made for minds. (12 de 12 de 2017). *Bolivia: mil millones de dólares a paraísos fiscales cada año*. Obtenido de <https://www.dw.com/es/bolivia-mil-millones-de-d%C3%B3lares-a-para%C3%ADsos-fiscales-cada-a%C3%B1o/a-41750775>

Mariño, E. (2019). *Zonas de Favorecimiento Fiscal*.

Podestá, A., Hanni, M., & Martner, R. (Enero de 2017). *Flujos financieros ilícitos en América Latina y el Caribe*. (N. U. CEPAL, Ed.) Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40921/1/S1601230_es.pdf

PrecioDel. (2018). *Paraísos fiscales*. Obtenido de <https://preciodel.com.ar/blog/articulo/para-isos-fiscales>

Rixen, T., & Dietsch, P. (01 de 2015). *Global Tax Governance. What's wrong with it and how to fix it*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/297661023_Global_

Tax_Governance_What's_wrong_
with_it_and_how_to_fix_it

Teppo, E., & Ylönen, M. (2017). *Panama and the WTO: new constitutionalism of trade policy and global tax governance.*

VisualPolitik. (04 de Octubre de 2018). Paraísos Fiscales; Lo que nunca te cuentan. Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=SnxkJW9l4kE&feature=youtu.be>

ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL BOLIVIA Y EL SALVADOR



Partial Reach, Bolivia And El Salvador Agreement

Mendoza Copa, Erasmo Javier¹

¹Docente de la Carrera de Comercio Internacional-UPEA.

Email: cee_a_08@yahoo.es

RESUMEN

Este artículo aborda el tema de los procesos de integración económica en América Latina, que busca analizar, entender y conocer la relación comercial entre los Estados de Bolivia y El Salvador, referido al Acuerdo de Alcance Parcial firmado recientemente por el país. En este contexto, ver como incide el Acuerdo en la economía boliviana las negociaciones comerciales que llevaron adelante ambas naciones, para dinamizar los flujos comerciales en el mercado externo.

En el trabajo se analiza también las interacciones existentes entre los dos países que firmaron el acuerdo bilateral y los modelos de integración existentes en la región latinoamericana y su importancia.

Palabras claves: Integración económica, acuerdo de alcance parcial, acuerdos bilaterales.

ABSTRACT

This article addresses the issue of economic integration processes in Latin America, which seeks to analyze, understand and understand the commercial relationship between the States of Bolivia and El Salvador, referring to the Partial Scope Agreement recently signed by the country. In this context, see how the Agreement affects the Bolivian economy in the trade negotiations that both nations carried out to boost trade flows in the foreign market.

The paper also analyzes the interactions between the two countries that signed the bilateral agreement and the existing integration models in the Latin American region and their importance.

Keywords: Economic integration, partial scope agreement, bilateral agreements.

1. INTRODUCCIÓN

Se analizará los alcances del Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) de Bolivia con El Salvador, en un proceso de integración bilateral,

que tiene la finalidad de dinamizar el comercio entre estas dos economías de América del Sur y Centro América. El cual nos per-

mite, formular la siguiente interrogante ¿en qué medida beneficiara a Bolivia el Acuerdo, conociendo que nuestra oferta exportable es reducida?

En la actualidad los procesos de integración económica obtienen cada vez mayor protagonismo, al ser el mecanismo mediante el cual los Estados tienen la posibilidad de maximizar sus beneficios económicos y alcanzar sus metas nacionales a través de la eliminación de barreras comerciales. La firma de acuerdos de libre comercio que mejoran la inserción en los mercados externos adquirieren una mayor "competitividad" (Porter, 1999) a nivel internacional, en este marco, los países latinoamericanos optan por una mayor integración, que busca establecer y garantizar el funcionamiento de un sistema de comercio liberalizado, generando nuevas dinámicas en los procesos de integración bilateral y de bloque.

El tema reviste importancia por sus características, porque actualmente todas las economías parten del principio de expandir sus fronteras comerciales y para ello los gobiernos ven por conveniente optar por participar en la agrupación de mercados, que es un instrumento que permite el acceso a nuevos mercados para las exportaciones.

Específicamente, dentro el proceso de investigación se quiere determinar cuál será la incidencia para Bolivia, en este proceso de acceso a un nuevo mercado, ya que se negocia el tipo de mercancía que se comercializará entre los dos Estados.

El presente trabajo tiene por objeto efectuar un análisis exhaustivo pormenorizado de los alcances y las expectativas que tiene nuestra economía entorno al Acuerdo de Alcance Parcial entre el Estado Plurinacional de Bolivia y la República de El Salvador.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

La presente investigación para el logro de objetivos es una investigación cualitativa descriptiva y la metodología que mejor se

adapta al propósito es el método deductivo - analítico.

El método deductivo siempre parte de verdades preestablecidas para inferir de ellas conclusiones respecto de casos particulares, por lo tanto, la deducción establece conclusiones lógicas. Es decir que el método "*parte siempre de verdades generales y progresa por el razonamiento*" (Münch, 2000).

Como materiales empleados para la elaboración de esta investigación fue recaudar información y análisis previamente existentes, así como también de documentos oficiales de ambos Estados sobre el tema. Asimismo, se realizó una revisión sobre el marco teórico existente de los procesos de integración económica.

Este estudio al ser una revisión de las estadísticas existentes, implica un análisis del alcance de la firma del Acuerdo, entre el Estado Plurinacional de Bolivia con la República de El Salvador, el enfoque empleado para realizar la investigación fue cualitativo. Sin embargo, para tener un mejor análisis se estudiaron cifras obtenidas de ambos países.

3. RESULTADOS

3.1. Acuerdos de Integración

Es oportuno recurrir a la revisión teórica sobre integración económica, el cual nos permite establecer la línea a seguir en el proceso de investigación.

La integración económica es una rama de la teoría del comercio internacional que se ocupa de agrupar mercados (Solares Gaité, 2010), llevando a distintos países a intercambiar sus productos en diferentes grados de desarrollo económico e industrial, en este sentido, algunas naciones ven por conveniente expandir su economía más allá de sus fronteras participando en los procesos de integración, en presente caso un AAP.

Un acuerdo de integración de países equivale la eliminación de las barreras artificiales que obstruyen el flujo permanente de la ac-

tividad económica a través de las fronteras nacionales, es decir, relaciones económicas más estrechas, libre circulación de los factores de producción, coordinación de políticas económicas y crear estructuras más estables.

Para Balassa Bela, considera a la integración económica "...como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones" ... este proceso puede presentar varias formas y grados de integración. (Balassa, 1964), como: el área o zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración económica total. Los procesos de negociación en el marco de la Asociación Latino Americana de Integración (ALADI) y del Sistema de Integración Centroamericana (SICA) se negocia acuerdos bilaterales como es el Acuerdo de Alcance Parcial entre Bolivia y El Salvador.

3.2. Acuerdo de Alcance Parcial

Los Acuerdos de Alcance Parcial son aquellos acuerdos en los que participan dos o más países miembros. Estos acuerdos podrán ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio, o adoptar otras modalidades de conformidad con el artículo 14º del Tratado de Montevideo 1980. Por su flexibilidad, estos acuerdos se han constituido en el instrumento más utilizado en la integración regional, de allí que el comercio negociado en este tipo de acuerdos ha sido el que ha mostrado mayor dinamismo dentro del conjunto del comercio intrarregional.

Los Acuerdos de Alcance Parcial se regirán por las siguientes normas generales Art. 9, del Tratado de la Asociación Latinoamericana de Integración (Tratado de Montevideo, 1980):

- a) Deberán estar abiertos a la adhesión, previa negociación, de los demás países miembros;

- b) Deberán contener cláusulas que propicien la convergencia a fin de que sus beneficios alcancen a todos los países miembros;
- c) Podrán contener cláusulas que propicien la convergencia con otros países latinoamericanos, de conformidad con los mecanismos establecidos en el presente Tratado;
- d) Contendrán tratamientos diferenciales en función de las tres categorías de países reconocidas por el presente Tratado, cuyas formas de aplicación se determinarán en cada acuerdo, así como procedimientos de negociación para su revisión periódica a solicitud de cualquier país miembro que se considere perjudicado;
- e) La desgravación podrá efectuarse para los mismos productos o subpartidas arancelarias y sobre la base de una rebaja porcentual respecto de los gravámenes aplicados a la importación originaria de los países no participantes;
- f) Deberán tener un plazo mínimo de un año de duración; y
- g) Podrán contener, entre otras, normas específicas en materia de origen, cláusulas de salvaguardia, restricciones no arancelarias, retiro de concesiones, renegociación de concesiones, denuncia, coordinación y armonización de políticas. En el caso de que tales normas específicas no se hubieran adoptado, se tendrán en cuenta las disposiciones que establezcan los países miembros en las respectivas materias, con alcance general.

El Acuerdo de Alcance Parcial entre el Estado Plurinacional de Bolivia y la República de El Salvador, que se firmó, se respaldada en los objetivos previstos en el Tratado de Montevideo de 1980 ALADI, así mismo los dos Estados son miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) reconociendo

los compromisos del este organismo (Acuerdo de Alcance Parcial entre el Gobierno de la República de El Salvador y el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia - Tratado de Comercio de los Pueblos, 2018).

Los países de este proceso de negociación, como “el Estado Plurinacional de Bolivia es signatario del Tratado de Montevideo de 1980 que en su Art. 7,8 y 9 de la sección III, se refiere a los acuerdos de alcance parcial y el Art. 25 del mismo instrumento, autoriza la concertación de dichos acuerdos con otros países no miembros de la ALADI... es en este sentido que se negoció con la República de El Salvador, que es miembro del Sistema de Integración Centroamericana (SIECA), y que este Acuerdo de Alcance Parcial no contraviene los compromisos adquiridos en los acuerdos regionales vigentes” (Acuerdo de Alcance Parcial entre el Gobierno de la República de El Salvador y el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia - Tratado de Comercio de los Pueblos, 2018).

En este marco, los procesos de integración regional en América Latina es un instrumento que se basa en los principios de relaciones justas, equitativas, con reconocimiento de asimetrías, que permita un comercio más dinámico entre los países partes.

La negociación de este acuerdo comercial surgió a partir de un mandato de los presidentes de El Salvador y de Bolivia, Salvador Sánchez Cerén y Evo Morales Ayma en un encuentro bilateral que sostuvieron en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, en junio de 2014.

A partir de esa fecha se dio cuatro rondas de negociación, la primera de ellas en enero de 2016. El Acuerdo de Alcance Parcial contiene disposiciones en: el Programa de desgravación para Bolivia y El Salvador, Régimen de Origen, Mercancías Sujetas a Salvaguardia Agrícola Especial, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y Solución de Controversias. En este contexto, el Acuerdo se estructura en una parte inicial, estableciendo normas clara y transparente que garantice el logro de los siguientes objetivos descritos en el Art. 2 del

Acuerdo: (Acuerdo de Alcance Parcial entre el Gobierno de la República de El Salvador y el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia - Tratado de Comercio de los Pueblos, 2018)

- a) Establecer un marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y la plena utilización de factores productivos;
- b) Expandir y diversificar el intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no arancelarias que afecten el comercio recíproco;
- c) Promover la complementación y cooperación económica, científica y tecnológica;

El AAP fue suscrito el 16 de noviembre de 2018 y actualmente se encuentra en el proceso legal interno para su correspondiente ratificación legislativa. Se prevé que el mismo entre en vigor en el transcurso del segundo semestre de 2019.

Esta herramienta comercial tiene entre sus objetivos la diversificación de los mercados de destino de las exportaciones bolivianas y salvadoreñas, así como la dinamización de los flujos comerciales, de cooperación e inversión entre ambos países.

Este instrumento comercial abre oportunidades de exportación al mercado boliviano a 259 productos salvadoreños, mediante el cual Bolivia otorga preferencias arancelarias, entre los cuales destacan (Acuerdo de Alcance Parcial entre el Gobierno de la República de El Salvador y el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia - Tratado de Comercio de los Pueblos, 2018):

- Mercancías como: las Tipalias, camarones, café en grano y molido, atún, confites, jugos de frutas, harina de pescado, medicamentos para uso hu-

mano y veterinario, cosméticos, algunos productos de plástico, de papel y de cartón y de la confección, calzado y productos de hierro y acero.

Por su parte, Bolivia podrá exportar al mercado salvadoreño con preferencias arancelarias 250 productos de su oferta exportable y por su parte El Salvador brinda acceso a su mercado, a las siguientes mercancías (Ministerio de Relaciones Exteriores de Bolivia, 2016):

- Frutas, flores, hierba mate, medicamentos, pieles y cueros, calzado, vidrio y sus manufacturas, tubos y accesorios de tuberías de plomo, muebles de metal.

El Acuerdo de Alcance Parcial incluye disposiciones relacionadas con la propiedad intelectual, concretamente en lo relativo al reconocimiento de indicaciones geográficas y denominaciones de origen de las Partes.

En ese sentido, Bolivia reconocerá como denominaciones de origen salvadoreñas de acuerdo al Art. 45 del AAP de Bolivia y El Salvador, los siguientes productos:

- Café Apaneca-Ilamapetec, Chaparro, Jocote San Lorenzo, Loroco San Lorenzo y Bálsamo de El Salvador, así como la indicación geográfica de la Pupusa de Arroz de Olocuilta (Acuerdo de Alcance Parcial entre el Gobierno de la República de El Salvador y el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia - Tratado de Comercio de los Pueblos, 2018)

Por su parte, El Salvador reconocerá las denominaciones de origen bolivianas de acuerdo al Art. 44 del del AAP de Bolivia y El Salvador, los siguientes productos:

- Singani, Quinua Real del Altiplano Sur de Bolivia, Ají Chuquisaqueño y Vinos del Valle de Cinti (Acuerdo de Alcance Parcial entre el Gobierno de la República de El Salvador y el Gobierno del Estado Plurinacional de

Bolivia - Tratado de Comercio de los Pueblos, 2018)

La inclusión de nuevos productos de acuerdo al Art. 46 del AAP- Bolivia y El Salvador, se debe realizar al final de cada año, que cuenten con el registro indicaciones geográficas y/o denominaciones de origen.

3.3. Datos Estadísticos

En el proceso de investigación es importante analizar de qué forma se negoció el Acuerdo, donde se establece: el **Principio del Trato Nacional**, el cual significa que los bienes importados, una vez hayan cumplido con los requisitos del régimen aduanero y hayan ingresado al mercado interno, serán tratados de una manera no menos favorable que los productos nacionales similares en el mercado interno; en **materia arancelaria**, establece la eliminación progresiva de los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias conforme se establece en el programa de desgravación arancelaria para Bolivia en el Anexo I, punto 5 y los incisos a, b, c, y d, en 15 años y para El Salvador en el Anexo II punto 5 y los incisos a, b, c, y d, en 15 años, para ambos, a partir de la entrada en vigor el acuerdo; con referencia al **régimen de origen**, una mercancía será considerada originaria cuando sea obtenida o producida en su totalidad en territorio, cuando hayan sido obtenidas o producidas en el territorio de las partes y por ultimo producida con materiales o insumos originarios y no originarios; el acuerdo ofrece como principal ventaja la inclusión de **medidas de salvaguardia**, la cual constituye un mecanismo importante para las importaciones provenientes de ambos países; para Bolivia y El Salvador se adoptara **medidas sanitarias y fitosanitarias** que sean necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y animales (Acuerdo de Alcance Parcial entre el Gobierno de la República de El Salvador y el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia - Tratado de Comercio de los Pueblos, 2018).

En este contexto, este Acuerdo de Alcance Parcial tiene como participantes a dos países pequeños de Sudamérica y Centroamérica,

que representan economías de dos continentes con la finalidad de ampliar mercados para sus productos. El acuerdo bilateral une un área de 1.120 millones de kilómetros cuadrados y abarca un mercado de 17.889 miles de habitantes de ambos países, con una tasa de crecimiento del producto interno bruto de Bolivia del 4,22% para la gestión 2018 y para El Salvador una tasa de crecimiento del producto interno bruto del 2,09% para el año 2018, Acuerdo que busca dinamizar la economía de ambos países (ver tabla 1).

Las exportaciones de ambos países representan 14.969 millones de dólares y las importaciones de productos para sus economías es de 21.790 millones de dólares, lo que representa un déficit en la balanza comercial, datos que constituyen una importancia relativa en el ámbito mundial, se caracterizan por ser países de diferente grado de desarrollo y peso relativo en el contexto internacional.

Tabla 1
Indicadores Económicos (AAP-Bolivia y El Salvador)

Detalle	Bolivia	El Salvador	Total
Área Km2	1.098.581	21.041	1.119.622
Población miles 2018	11.307	6.582	17.889
Crecimiento del PIB - 2018 en %	4,22	2,09	
PIB per cápita 2017, en dólares	3.390	3.768	
Exportaciones millones de \$us - 2018	9.065	5.905	14.969
Importaciones millones de \$us - 2018	10.064	11.726	21.790
Saldo comercial millones de \$us - 2018	-999	-5.821	-6.821

Nota: Elaboración propia, en base a información del INE Anuario estadístico – Instituto Nacional de Estadística Bolivia, 2018. Informe Estadístico de Comercio Internacional de Mercancías de El Salvador, año 2019 (Ministerio de Economía de El Salvador, 2018).

Estos países son partes de dos continentes, la relación comercial no es representativa, en principio no constituye un mercado natural para el país, el tener un nuevo socio comercial como El Salvador que tiene una población de 6,5 millones de habitantes (Banco Central de Reservas de El Salvador, 2018), no es muy significativo ya que históricamente la relación comercial fue muy pequeña, pero puede contribuir a la expansión del comercio a partir de la firma del Acuerdo.

El Acuerdo permite eliminar recíprocamente las trabas al comercio, a fin de promover un proceso convergente que conduzca al establecimiento de un Acuerdo de Alcance

Parcial. A través de la liberalización continua y progresivo, estableciendo franjas de desgravación y fortaleciendo el proceso de integración.

El Acuerdo para Bolivia según datos estadístico obtenidos del Instituto Nacional de Estadística constituye un saldo comercial negativo en los últimos cinco años, como se observa en la tabla 2, donde el comercio para el país representa solo el 0,0048 % de sus importaciones y de un 0,0060 % de las exportaciones bolivianas para la gestión 2018, como se observa en la figura 1 (Instituto Nacional de Estadísticas, 2018).

Tabla 2.
Acuerdo de Alcance Parcial. Exportaciones e Importaciones de Bolivia a El Salvador.

Detalle	2014	2015	2016	2017	2018
EXPORTACIONES	216	233	279	385	54
IMPORTACIONES	2.133	651	769	825	484
SALDO COMERCIAL	-1.917	-418	-490	-440	-430

Nota: Los datos están expresados en miles de \$us. Elaboración propia en base a INE Anuario estadístico - Instituto Nacional de Estadística de Bolivia 2018

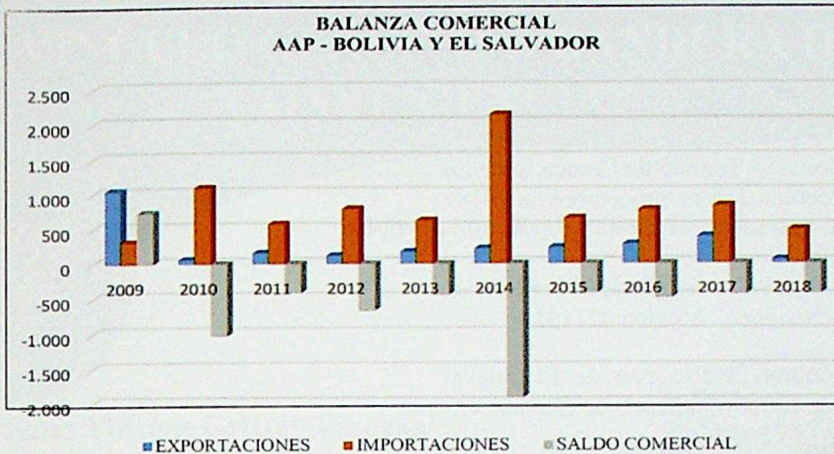


Figura 1. Balanza comercial. AAP – Bolivia y el Salvador. Los datos están expresados en miles de \$. Elaboración propia en base a INE Anuario estadístico - Instituto Nacional de Estadística de Bolivia 2018

4. DISCUSIÓN

La firma de un nuevo Acuerdo, constituye para Bolivia la posibilidad de apertura de un nuevo mercado para la exportación de productos no tradicionales, pero analizando cuantitativamente los indicadores económicos y el porcentaje de las exportaciones e importaciones que tiene el país con El Salvador no son muy significativos, a razón de que la economía de El Salvador es muy pequeña, con una población cerca de 6,5 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto per cápita de aproximadamente 3.768 dólares estadounidenses para el año 2017. Si bien es una oportunidad para exportar nuestros productos, la demanda del mercado salvadoreño es muy pequeña. Pero debemos asumir el reto e insertarnos en el comercio mundial globalizado.

5. CONCLUSIONES

Las conclusiones que se han inferido como resultado del análisis efectuado a lo largo del trabajo de investigación tomando en cuenta, la oportunidad que representa para el país la firma del acuerdo comercial y después de realizar un análisis desde la visión o sustento teórico, la falta de estudios cuantitativos, una escasa información estadística, el proceso de negociación del Acuerdo de Alcance Parcial

que involucra a dos países con diferentes intereses, aspiraciones internacionales y peso específico, no garantiza que sea beneficioso para los dos Estados, puede representar una distribución in-equitativa de “costos y beneficios” (Fuentes, 1999).

Bolivia es una de las economías más pequeñas de Sudamérica, que se caracteriza por un mercado interno reducido, bajo nivel de protección y en términos estadísticos marginal en la economía mundial.

Los posibles beneficios para el país es la creación y acceso a un nuevo mercado para incrementar las exportaciones. Pero la realidad es diferente, aun somos exportadores de materias primas, y de acuerdo a los indicadores las exportaciones entre ambos países no son muy significativas.

Pero no debemos dejar de lado estos procesos, que hoy en día suscitan gran interés puesto que los organismos regionales obtienen cada vez mayor protagonismo, al ser el mecanismo mediante el cual los Estados tienen la posibilidad de maximizar sus beneficios económicos y alcanzar sus metas nacionales de competitividad a nivel internacional.

6. BIBLIGRAFÍA

- Acuerdo de Alcance Parcial entre el Gobierno de la República de El Salvador y el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia - Tratado de Comercio de los Pueblos. (16 de noviembre de 2018). El Salvador.
- Balassa, B. (1964). *Teoría de la Integración Económica*. México: UTEHA.
- Banco Central de Reservar de El Salavador. (2018). *Indicadores Económicos 2013 - 2017*.
- Fuentes, J. P. (1999). *Costos y Beneficios (America Latina y el Caribe en el próximo Milenio)*. SELA.
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2018). *ANUARIO ESTADISTICO 2018*. LA PAZ.
- Ministerio de Economía de El Salvador. (16 de noviembre de 2018). *El Salvador y Bolivia suscriben Acuerdo de Alcance Parcial*. Obtenido de <http://infotrade.minec.gob.sv/blog/el-salvador-y-bolivia-suscriben-acuerdo-de-alcance-parcial/>
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Bolivia. (16 de noviembre de 2016). *INFORME AAP -BOLIVIA Y EL SALVADOR*. Obtenido de <http://www.cancilleria.gob.bo/webmre/node/2931>
- Münch, L. (2000). *Método y Técnicas de Investigación*. México: Trillas S. A.
- Porter, M. E. (1999). *Ser Competitivo, nuevas aportaciones y conclusiones*. España: DEUSTO S. A.
- Solares Gaité, A. (2010). *Integración Teoría y Procesos - Bolivia y la Integración*. La Paz - Bolivia.
- Tratado de Montevideo. (1980). *Asociacion Latinoamerica de Integracion*. URUGUAY.

BOLIVIA, REGISTRO DE BUQUES. ¿VINCULO GENUINO O BANDERA DE CONVENIENCIA?



Bolivia, Ship Registration. Genuine link or flag of convenience?

Rodríguez Villegas Grissel, Veruska¹

*¹Coordinadora del Instituto de Investigación Carrera de Comercio Internacional, Universidad Publica de El Alto.
Email: griss.verus@hotmail.com*



RESUMEN

La presente investigación realizó un análisis de la aplicación del registro de buques en Bolivia vigente hasta nuestros días y determinar las posibles falencias que se presentan en el proceso de registro. Para recolectar información: a) se revisó la normativa de las Naciones Unidas, que hace referencia al registro de buques y la aparición de las banderas de conveniencia; b) se solicitó información a la institución responsable del registro de buques en Bolivia, conocida como Registro Internacional Boliviano de Buques (RIBB), referente a la cantidad de buques, edad promedio de los buques, ingreso económico que percibe el Estado por buque registrado; c) se recolectó información referente al estado físico de los buques registrados en Bolivia, a partir de base de datos de páginas web de organizaciones relacionadas con el tema; y d) se elaboró la matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) del servicio de registro boliviano de buques. De la investigación, se concluye que la Convención de 1982, otorga a los Estados el derecho de poder registrar buques extranjeros y como contraparte obliga a estos Estados, promover una relación genuina con el buque. Sin embargo, en Bolivia, el registro de buques, es más un tema de recaudación económica, que evidentemente beneficia al país, pero no hay escenarios que promuevan una relación genuina, reflejando hacia el mundo la imagen de bandera de conveniencia. Para revertir esto, el RIBB debe poner en práctica los aspectos propuestos en la Convención de 1986 y trabajar con Sociedades de Clasificación serias para garantizar una inspección rigurosa de los buques que se registran.

Palabras clave: Flota mercante, Registro de Buques, Estado del Pabellón, Vinculo Genuino, Banderas de Conveniencia.

ABSTRACT

The present investigation carried out an analysis of the application of the ship registry in Bolivia in force until today and to determine the possible shortcomings that arise in the registration process. To collect information: a) the United Nations regulations were reviewed, which refers to the registration of ships and the appearance of flags of convenience; b) information was requested from the institution responsible for the registration of ships in Bolivia, known as the Bolivian International Ship Registry (RIBB), regarding the number of vessels,

average age of ships, economic income received by the State by registered vessel; c) information regarding the physical condition of vessels registered in Bolivia was collected, based on data from web pages of organizations related to the subject; and d) the matrix of strengths, opportunities, weaknesses and threats (SWOT) of the Bolivian ship registration service was developed. The investigation, concludes that the 1982 Convention grants States the right to register foreign ships and as a counterpart obliges these States to promote a genuine relationship with the ship. However, in Bolivia, the registration of ships is more a matter of economic collection, which obviously benefits the country, but there are no scenarios that promote a genuine relationship, reflecting the image of flag of convenience to the world. To reverse this, the RIBB must implement the aspects proposed in the 1986 Convention and work with serious Classification Societies to ensure a rigorous inspection of the ships being registered.

Keywords: Merchant fleet, Vessel Registration, Flag State, Genuine Link, Flags of Convenience.

1. INTRODUCCIÓN

Históricamente los océanos han jugado un rol trascendental en el destino de la humanidad, como una apreciable fuente de recursos alimenticios, y como vía de comunicación con mayor capacidad de transporte. Debe considerarse, que el transporte por mar de grandes volúmenes y a mayores distancias, es más económico que el uso de otros medios. A través del tiempo, el transporte marítimo ha convertido a los espacios oceánicos en un medio unificador. Por ello es primordial el desarrollo de los intereses marítimos y de esta manera lograr el desarrollo económico y bienestar social, no sólo para los países con acceso al mar, sino también para los países sin litoral, ya que a través de esfuerzos políticos siempre pretenderán acercarse a la actividad marítima y de esta manera lograr alternativas de desarrollo económico” (Pacheco Gutiérrez, 2012, pág. 6).

De esta manera, Bolivia es un país enclaustrado geográficamente desde 1879, con una imperante necesidad de salida al mar, que busca incursionar en la navegación marítima, mediante la creación de la Empresa Naviera Boliviana (ENABOL), desde 1979. Sin embargo, por la falta de recursos económicos y con la finalidad de adquirir buques, ese mismo año, ésta se asocia con la empresa alemana Hapag Lloyd, dando lugar a la creación de la empresa denominada Línea Navieras Bolivianas S.A. (LINABOL). Esta

empresa realizaba actividades relacionadas con la navegación marítima, transporte de pasajeros y carga en general, en especial de y hacia Bolivia, utilizando los puertos del Pacífico, Atlántico y/o ultramar, operando con barcos propios o fletados (Viscarra Torrez, 2002).

En 1986, LINABOL adquiere el primer buque con el nombre “BOLIVIA”, de la empresa alemana Hapag Lloyd. Posteriormente adquiere también un nuevo buque “BOLIVIA II. Este cumplió servicios con bandera boliviana hasta 1992 (Zurita Eguino, 2011).

“LINABOL”, ingreso en liquidación desde 1994 al 2002, procediéndose el remate del buque BOLIVIA en el puerto de Liverpool (Inglaterra). El cierre y liquidación de la empresa se debió a la caída de fletes a nivel mundial. Por esta pérdida, todos y cada uno de los bolivianos, quedaron una vez más sin la posibilidad de ejercer la cualidad marítima en aguas internacionales (Zurita Eguino, 2011).

Una nueva alternativa surge con la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho al Mar, de 1982, que otorga a los países la libertad de tránsito en el mar y puedan aprovechar al igual que los países con litoral los recursos marinos de modo sostenible y equitativo. También, como países firman-

tes de la convención, entre los cuales figura Bolivia, se les otorga el derecho de registrar buques extranjeros, quienes al registrarse obtienen el permiso de enarbolar la bandera del país de registro.

Bolivia, en el afán de incursionar en la actividad marítima, procede a ratificar la convención en julio de 1994, mediante ley de la república N° 1570, que establece el derecho de Bolivia sobre el uso y aprovechamiento del mar y sus recursos (Alcón Aliaga, 2012).

En este marco normativo, Bolivia a partir de 1997, permite el registro de buques extranjeros; sin embargo, la nueva presencia de la bandera boliviana en alta mar es relacionada con algunos hechos delictivos, como señala el periódico norteamericano "Wall Street Journal", el año 2002: *"de los más de 300 barcos registrados con bandera boliviana, muchos de ellos han sido encontrados con narcóticos, materiales tóxicos, pescando ilegalmente y/o navegando bajo condiciones de inseguridad, desgastando la imagen de Bolivia, que aspira legítimamente a recuperar su salida soberana al mar. La venta indiscriminada de la licencia de 'bandera de conveniencia' está llevando a Bolivia, antes de que vuelva a tener su mar propio, a gozar ya de una muy mala fama en la comunidad internacional"*. Situación que hasta la fecha continúa marcando la imagen de la bandera boliviana.

Por lo expuesto, el presente trabajo pretendió realizar un análisis de la aplicación del registro de buques en Bolivia vigente hasta nuestros días y determinar las posibles falencias que se presentan en el proceso de registro, que no permiten generar una relación auténtica entre buque y el Estado de pabellón, característica de las banderas de conveniencia.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

Para el logro de objetivos se empleó una investigación cualitativa descriptiva y el método deductivo.

Para recolectar información: a) se revisó la normativa de las Naciones Unidas, que hace

referencia al registro de buques y la aparición de las banderas de conveniencia; b) se solicitó información a la institución responsable del registro de buques en Bolivia, conocida como Registro Internacional Boliviano de Buques (RIBB), referente a la cantidad de buques, edad promedio de los buques, ingreso económico que percibe el Estado por buque registrado; c) se recolectó información referente al estado físico de los buques registrados en Bolivia, a partir de base de datos de páginas web de organizaciones relacionadas con el tema.

La contrastación de la teoría y la realidad de cómo Bolivia emplea el servicio de registro, permitió la construcción de la matriz FODA, y determinar si este permite un vínculo genuino, entre estado y buque, o simplemente es una bandera de conveniencia. Además, como resultado de esta comparación se consiguió determinar qué aspectos Bolivia debe cambiar en sus requisitos para el registro de buques, para encaminar a la construcción del vínculo genuino.

3. RESULTADOS

3.1. Transporte marítimo y registro de buques

El transporte marítimo internacional representa aproximadamente el 80 % del transporte mundial de mercancías entre los países de todo el mundo. (Organización Marítima Internacional, 2019). Durante el último quinquenio, ver figura 1, el movimiento marítimo mundial pasó de 52 billones de toneladas a más de 60 billones de toneladas (Instituto Boliviano de Comercio Exterior, 2019).

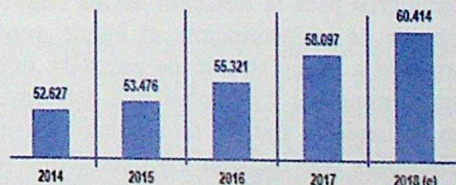


Figura 1. Evolución del Comercio Marítimo Mundial. Expresado en miles de millones de Toneladas-milla (Fuente Instituto Boliviano de Comercio Exterior, Boletín Electrónico Semanal N° 325)

Estos datos muestran la importancia del transporte marítimo de mercancías a nivel mundial y dan evidencian que esta actividad seguirá creciendo en los siguientes años a ritmo acelerado.

Ante lo mencionado, y considerando que el elemento físico principal del transporte marítimo es el buque, otorgarle una nacionalidad, es una condición inicial para que este pueda realizar su labor comercial y transitar por los puertos del mundo. Para conseguirla el buque debe ser registrado en un determinado Estado. Acto por el cual, el Estado es conocido como “Estado del Pabellón”, y autoriza al buque enarbolar su bandera (Cisternas Lillo, 2009)

Los dos principales tipos de registros de buques son: el registro cerrado y el registro abierto. Se consideran cerrados aquellos registros en los que existe una relación auténtica entre buque, armador (propietario) y bandera, están reservados para embarcaciones de empresas legalmente establecidas en el país de registro. También denominados registros tradicionales o nacionales, ya que pertenecen a países de tradición marítima en los que sólo se permiten empresas nacionales. Esto implica que el buque debe cumplir con la legislación de ese país, teniendo que pagar los impuestos y derechos que correspondan. Además, de respetar las exigencias del país en cuanto a la contratación de tripulación, que son de nacionalidad de la bandera (Jiménez Piris, 2017).

En el registro abierto, el país de registro permite que los armadores sean extranjeros. Se autoriza sin restricciones la contratación de extranjeros para la dotación de los buques. A partir de la inscripción, el buque queda sometida a la legislación de ese país, debe pagar impuestos y derechos que correspondan. Cuando el Estado se involucra en las actividades que realizan los barcos que registra, estos son conocidos como registros abiertos con “vínculo genuino”, Sin embargo, cuando solamente el Estado cumple como registrador y luego no se involucra con

las actividades del buque, estos se conocen como registros de conveniencia o simplemente “banderas de conveniencia” (Jiménez Piris, 2017).

3.2. Las Banderas de Conveniencia. Su evolución histórica.

La bandera que indica la nacionalidad del buque, ha representado durante muchos siglos el orgullo nacional de armadores y tripulantes, además de dar una referencia de dónde proviene el buque; sin embargo, a lo largo del tiempo se ha observado que el orgullo nacional no es suficiente para registrar un buque en el estado paterno del armador, ni siquiera es una condición suficiente el domicilio físico de la naviera. Por lo que los armadores eligen el pabellón que enarbolan sus buques según sus propios intereses (Valentino Ducheveski, 2010).

Los primeros cambios de bandera en la edad moderna fueron motivados para obtener derecho de pesca en las costas de otros países. En la edad contemporánea, las migraciones hacia otros pabellones (banderas) fueron motivadas por las guerras. Los navieros que tenían flota de los países que estaban en guerra, registraban sus buques en otros estados con el objetivo de evitar la requisita militar. De esta forma dicha libertad de elección de estado de registro, dio origen a las banderas de conveniencia, que a lo largo de los años se ha convertido en una persecución de ventajas fiscales, reducción de costos a partir de tripulaciones baratas, menor control del estado técnico del buque, e incumplimiento con las normas internacionales de seguridad, contaminación y dotación, donde claramente no existe un “vínculo genuino” entre buque y Estado de registro (Valentino Ducheveski, 2010).

Las primeras “banderas de conveniencia”, comienzan cuando Estados Unidos, en 1919 cambia la inscripción de dos transatlánticos a bandera panameña para evitar la ley seca, que impedía vender y consumir alcohol, a bordo de sus buques. A este caso le siguieron otros, cuyos propietarios buscaban pagar

salarios más bajos y evadir las mejores condiciones de trabajo que garantizaba la legislación estadounidense. Panamá advirtió la potencial importancia de esta nueva fuente de ingresos para el país, y modificó su legislación interna para favorecer estas transferencias. Se rompió así, por primera vez, el “vínculo genuino” entre buque y Estado de registro (Jiménez Piris, 2017).

El concepto de “vínculo genuino”, en cuanto a derecho marítimo se refiere, fue plasmado por primera vez en la Convención de Alta Mar de 1958, y ratificado en la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar de 1982, Artículo 91.1, que señala: *“Cada Estado establecerá los requisitos necesarios para conceder su nacionalidad a los buques (...) los buques poseerán la nacionalidad del Estado cuyo pabellón estén autorizados a enarbolar. Ha de existir una relación auténtica entre el Estado y el buque”*.

Además, el artículo 94 profundiza los deberes del Estado del pabellón y exige no solo el ejercicio de una jurisdicción efectiva respecto del buque, sino que también dispone obligaciones concretas, como mantener un registro en el que figuren los nombres y características de aquellas embarcaciones que enarbolan su pabellón, así como ejercer la jurisdicción de conformidad con su derecho interno, no solo respecto del buque sino también sobre el capitán, oficiales y tripulación en materia administrativa, técnica y social vinculadas con aquel.

Además, el artículo 92 de la Convención de 1982, establece la condición jurídica de los buques y dispone que los Estados no pueden otorgar nacionalidad a un buque ya matriculado en otro registro, a menos que se trate de una modificación que contemple la transferencia de la propiedad o el cambio de un registro. Con el objeto de evitar que los buques naveguen simultáneamente bajo el pabellón de más de un Estado y que aquella superposición conlleve controversias de jurisdicción

o legitimación activa en los tribunales competentes.

En definitiva, las convenciones de 1958 y 1982, reconocen la necesidad de un “vínculo genuino” entre buque y Estado del pabellón. Sin embargo, ninguna de ellas especifica cómo lograr este vínculo. Para llenar este vacío, el Convenio de las Naciones Unidas sobre las Condiciones de Inscripción de los Buques de 1986, provee un número de aspectos a considerar para el logro de relación auténtica entre Estado y Buque: a) el Estado de registro regulará en sus leyes y reglamentos la propiedad de los buques que enarbolan su bandera, permitiendo que el buque pueda ser propiedad de una compañía de ese Estado; b) El Estado de registro, antes de inscribir un buque en su registro de buques, velará que el propietario, la sociedad propietaria o una sociedad filial propietaria se halle establecida en su territorio o tenga en su establecimiento principal, o ambas cosas, de conformidad con sus leyes y reglamentos; c) el Estado de registro, al aplicar el presente Convenio, observará el principio de que una parte satisfactoria de la dotación de oficiales y tripulantes de los buques que enarbolan pabellón esté compuesta por nacionales suyos o por personas que estén domiciliadas o tengan legalmente su residencia permanente en ese Estado. Pero lamentablemente, la convención no está aún en vigencia y existe falta de interés de la comunidad internacional respecto del cese de esta convención (Naciones Unidas, 1986).

3.3. Análisis de la aplicación del registro de buques en Bolivia vigente hasta nuestros días

En Bolivia, el Registro Internacional Boliviano de Buques (RIBB), es la entidad responsable de llevar a cabo el registro de buques. Fue creada el 15 de marzo del año 2000 mediante Resolución Ministerial N° 00279. El RIBB, es un Organismo Técnico dependiente del Ministerio de Defensa que persigue la Política de Navegación Fluvial, Lacustre y Marítima del País de 1975 (Decreto

Ley. No. 12684), consecuente con su Política Exterior de ejercer su derecho de hacer uso del mar y su cualidad marítima en todos los mares del mundo, en cumplimiento a la Convención de 1982, suscrita por Bolivia el 27 de noviembre de 1984 y ratificada mediante Ley de la República No. 1570 de 12 de Julio de 1994. A partir de la cual, Bolivia decide mantener un registro de buques "ABIERTO", como una estrategia nacional (Registro Internacional de Buques Bolivianos, 2019).

3.3.1. Estadísticas de la cantidad de buques registrados

Según datos estadísticos del RIBB (2019), la cantidad de buques registrados de 2005 al 2018, ver tabla 1, demuestran la demanda creciente del registro de buques extranjeros bajo bandera boliviana.

Tabla 1.

Cantidad de Buques registrados, entre 2005 al 2018

N°	Año	Ámbito Marítimo	Hidrobia Paraguay Parana		Total
			Remolcadores	Barcazas	
1	2005	3	6	75	84
2	2006	18	3	0	21
3	2007	21	3	56	80
4	2008	28	4	118	150
5	2009	46	1	20	67
6	2010	37	3	60	100
7	2011	31	1	32	64
8	2012	47	0	0	47
9	2013	17	0	0	17
10	2014	38	4	64	106
11	2015	20	0	0	20
12	2016	3	4	7	14
13	2017	1	7	0	8
14	2018	4	4	24	32

Nota: Datos obtenidos del Registro Boliviano de Buques, 2019

Sin embargo, el 2016, paralizó la entrega de autorizaciones por problemas que presentaban diferentes embarcaciones con bandera boliviana que transportaban mercancía ilegal (La Razon, 2018).

Tras este panorama nada alentador, el RIBB, entra en un periodo de reestructuración, llegando a obtener la certificación ISO 9001, que garantiza la calidad de sus servicios. Con este logro, en septiembre del 2017, tras casi dos años de paralización de registros, reactivó sus operaciones, otorgando licencia a 10 buques mercantes para que utilicen la enseña patria para sus viajes por diferentes rutas en ultramar y 7 remolcadores que operaban en la hidrobia Paraguay - Paraná (Registro Internacional de Buques Bolivianos, 2019)

A junio del 2019, Bolivia tiene registrados 423 embarcaciones, de los cuales 11 buques navegan en alta mar (ámbito marítimo), 23 son remolcadores y 389 barcazas, que operan en la Hidrobia Paraguay-Paraná.

3.3.2. Edad promedio de los buques

En la tabla 2, se expone los nombres de los buques que operan en Alta Mar (Registro Internacional de Buques Bolivianos, 2019) y el año de construcción de los mismos (MarineTraffic, 2019).

Tabla 2.

Edad promedio de buques que operan en alta mar

N°	NOMBRE DE LA NAVE	TIPO	AÑO DE CONSTRUCCIÓN	EDAD AÑOS
1	JUREN	Buque de Carga general	2014	5
2	SEA GULL 9	Buque de Carga general	1995	24
3	NAIYA	Buque Ro-Ro	1985	34
4	MONARHC PRINCESS	Buque Ro-Ro	1979	40
5	EIDER	Buque de Carga general	1978	41
6	BELLATRIX	Buque de Carga general	1978	41
7	PROMISE KEPT	Buque de Carga general	1978	41
8	OCEANS FOR YOUTH	Buque de Pasajeros	1976	43
9	ATIENEA	Buque de Carga general	1971	48
10	BERAKAH	Buque de Pasajeros	1970	49
11	VOMMOLBUEN	Buque pesquero	1956	63

Nota: Datos obtenidos de Registro Boliviano de buques y de la MarineTraffic.

Considerando que todos los buques llegan, un día, al fin de su vida de servicio. Para la mayoría de los buques, este ciclo de vida útil,

de “principio a fin” o de “construcción a desguace”, dura de 20 a 25 años (Organización Marítima Internacional, 2003). Se observa que de las embarcaciones que están registradas en Bolivia y operan en alta mar, un 80% ya cumplieron con su vida útil, el promedio de edad de las embarcaciones es de 39 años, poniendo el riesgo la tripulación, las mercancías que transportan y el medio ambiente en caso de siniestro.

3.3.3. Ingreso económico

El registro de buques, constituye una fuente de ingresos para Bolivia. El RIBB recaudo USD 4,7 millones durante el periodo 2006 y 2012, haciendo un promedio anual de USD 740.982. El costo de registro se determina en relación a su Tonelaje de Registro Bruto y del tipo de buque, teniendo una media de costo de USD 5.000. Así, para 2019 con los 423 buques registrados, se lograría un importe de USD 2.115.000 al año. (Ámerica Economía, 2019)

3.3.4. Instrumentos de Control del Transporte Marítimo en el Marco Internacional

El control preventivo del buen estado y de la navegabilidad del buque se efectúa a través de tres procedimientos:

1) El control del Estado del Pabellón.

Si dispone de administración marina propia, cada Estado controla a su flota mercante, los inspecciona y supervisa. Caso contrario, delega sus funciones inspectoras y de control a Sociedades de Clasificación (De Larrucea, 2015).

Estas organizaciones proporcionan servicios técnicos y de inspección a la industria marítima y a los Estados del Pabellón. Emiten certificados de clasificación para el buque a requerimiento de su propietario o en nombre de los Estados del Pabellón, que les hayan reconocido previamente para ello. Clasifi-

car buques, significa asignar a un buque una clase dentro del registro de buques de cada sociedad, tras efectuar las inspecciones y reconocimientos, estas otorgan el certificado de clasificación que acredita la condición del buque y es el comprobante de su estado y de su mantenimiento, en otras palabras, es una constancia que el buque cumple con las condiciones necesarias para navegar en alta mar. (De Larrucea, 2015).

A la fecha, existen 50 sociedades, de las cuales solo 12 son miembros de la Asociación Internacional de Sociedades de Clasificación (IACS): (1) American Bureau Shipping, (2) Bureau Veritas, (3) China Classification Society, (4) Croatian Register of Shipping, (5) Det Norske Veritas, (6) Indian Register of Shipping, (7) Korean Register, (8) Lloyd's Register, (9) Nippon Kaiji Kyokai, (10) Polski Rejestr Statków, (11) Registro Italiano Navale, (12) Russian Maritime Register of Shipping (International Association of Classification Societies, 2019). Las cuales, son reconocidas por la Organización Marítima Internacional, por realizar controles estrictos y confiables a los buques (Organización Marítima Internacional, 2019)

En Bolivia, el RIBB, acepta los certificados emitidos por las siguientes sociedades de clasificación:

- a) Compañía Nacional de Registro e Inspección de Naves (CONARINA), que no se encuentra en la lista de los miembros de las IACS y entre los países que aceptan trabajar con esta sociedad están: Tanzania, Togo, Moldavia, Bolivia, Panamá, Belice y Comoras (CONARINA, 2019), países que están en lista de banderas de conveniencia de la ITF (Federación Internacional de los Trabajadores del Transporte, 2019).
- b) BOLIVIAN REGISTER OF SHIPPING S.A., otorga certificación para embarcaciones de la hidrobía Paraguay-Paraná. Según el Instituto

Uruguayo de Normas Técnicas, esta organización cuenta con un reconocimiento referente a la calidad de servicios que presta (UNIT-ISO 9001). De lo cual se puede observar, que buques y remolcadores, que navegan en esta región no presenta los mismos problemas que los buques que navegan en los océanos.

2) Control de Estado Rector del Puerto.

Con independencia del pabellón del buque y apoyados en el derecho internacional, el Estado ribereño que acoge al buque extranjero se encuentra facultado para inspeccionar su buen estado y condición, en la medida que si se hunde o contamina el daño lo produce a dicho Estado. Las inspecciones se extienden a la tripulación, a las operaciones del buque, el equipamiento mínimo necesario y a todo lo relacionado con la seguridad y protección del medio marino. Se determinó que la implantación del Estado Rector del Puerto, era más eficaz si se organizaba de manera regional, así que se formaron acuerdos regionales llamados Memorándum de Entendimiento o MoU (por sus siglas en inglés). En la figura 2, se puede observar, los MoU's y la jurisdicción donde aplican control.



Figura 2. MoU's, según región donde operan. Fuente: Organización Marítima Internacional, Video conferencia, 2009-2.

Según los datos de Estados Rectores del Puerto, MoU Paris y MoU Mediterráneo, entre el 2006 al 2018 (13 años), se realizaron 191 inspecciones a barcos con bandera boliviana, de los cuales solo el 2%, de las inspecciones no presentaron ninguna deficiencia, mientras que el 98% de las inspecciones detectaron alguna deficiencia en los buques, y de estos últimos, el 31% requirió que fueran detenidos, y prohibidos a navegar, y el resto 68% no requirieron detención (Ver tabla 3).

Tabla 3.

Cantidad de deficiencias encontradas en buques con bandera boliviana, inspecciones de la MoU Paris y MoU Mediterráneo

AÑO	Inspecciones con deficiencias			Inspecciones Sin deficiencias	Total Inspecciones
	Requieren detención	No requieren detención	Total		
MoU VIÑA DEL MAR					
2013	-	2	2	-	2
2014	1	1	2	-	2
2015	4	2	6	-	6
2016	5	2	7	-	7
2017	-	-	-	-	-
2018	-	1	1	-	1
SUB TOTAL	10	8	18	-	18
MoU MEDITERRANEO					
2006	5	2	7	-	7
2007	5	9	14	-	14
2008	4	4	8	1	9
2009	10	21	31	-	31
2010	7	36	43	2	45
2011	3	17	20	-	20
2012	6	15	21	-	21
2013	2	2	4	-	4
2014	2	4	6	-	6
2015	2	9	11	-	11
2016	3	2	5	-	5
2017	-	-	-	-	-
2018	-	-	-	-	-
SUB TOTAL	49	121	170	3	173
TOTAL	59	129	188	3	191
PORCENTAJE	31	68	98	2	100

Nota: Datos obtenidos de MoU Paris (<https://www.parismou.org/>) y MoU Mediterráneo (<http://www.medmou.org/>)

3) Federación Internacional de los Trabajadores del Transporte (ITF)

La ITF, representa los intereses de los marinos en el mundo entero, de los cuales 600.000 son miembros de sindicatos afiliados. Trabaja para mejorar sus condiciones de trabajo, y para asegurar una adecuada regulación de la industria naviera.

La ITF ayuda a las tripulaciones independientemente de sus nacionalidades o de la bandera que enarbolan sus buques (Federa-

ción Internacional de los Trabajadores del Transporte, 2019).

La Comisión Internacional sobre la Navegación de la ITF (Icons), organización establecida para investigar la seguridad de los buques, en el 2001, se ha ocupado de los problemas laborales en un informe titulado "*Buques, esclavos y competencia*". La Icons sostiene que las tripulaciones entre el 10 y 15% de los buques del mundo, trabajan en condiciones inseguras, con salarios escasos y dietas de hambre, violaciones y malos tratos físicos, como producto de las llamadas banderas de conveniencia, cuyos marineros deberían ser sometidos a las leyes del Estado de pabellón, sin embargo, no existe control real y efectivo de los buques (Gonzales Jorjanes, 2009).

Para el 2019, el Comité de Prácticas Aceptables de la ITF, de lucha contra aquellos armadores que, recurriendo a las banderas de conveniencia, tratan de obtener mayores beneficios económico, reduciendo costes en detrimento de los salarios de la tripulación y el mantenimiento del buque, ha identificado como países con banderas de conveniencia a 35 países, entre los cuales se cita a Bolivia (Federación Internacional de los Trabajadores del Transporte, 2019). Al estar presente, Bolivia en la anterior lista, lanza el mensaje a la comunidad internacional, que el maltrato que pueda darse a la tripulación dentro de los buques, es permitido por el Estado boliviano, al no manifestarse y castigar según las leyes bolivianas a los armadores que incurrir en actos de vulneración de derechos laborales, como lo señala la convención de 1982.

3.4.5. Requisitos del Registro de boliviano de Buques

Según el RIBB (2019), los requisitos para el registro son:

- 1) Solicitud de cotización en base a las características técnicas del buque.
- 2) Solicitud de Registro dirigida a la Autoridad Marítima.

3) Adjuntar los siguientes requisitos que debe cumplir el interesado:

- Documento original de compra y venta (Bill of sale).
- Certificado original del cese de Bandera anterior.
- Certificado libre de hipoteca y gravamen

4) Inspección Técnica de Seguridad. Las inspecciones técnicas serán realizadas por inspectores de la Unidad de Marina Mercante o por inspectores de una organización reconocida por la Autoridad Marítima.

De lo anterior, se puede observar que ningún requisito promueve un vínculo entre Estado y buque.

4. DISCUSIÓN

Con los datos anteriores se realizó un Análisis FODA, del Registro de Buques a través del RIBB.

No cabe duda que la principal oportunidad, es el hecho que el transporte marítimo internacional representa aproximadamente el 80 % del transporte mundial y este otorga beneficios económicos a los países que tienen acceso a esta actividad; (2) La Convención de 1982, otorga el derecho de registrar buques extranjeros a todos los Estados.

Algunas de las principales amenazas encontradas, se relacionan con el hecho de que los buques que están registrados en Bolivia, están realizando actos ilícitos, que dañan la imagen de Bolivia. (2) La ITF, cataloga a Bolivia, como una Bandera de Conveniencia. (3) El Estado Rector de Puerto, demuestra que buques con bandera boliviana tienen un alto grado de deficiencias.

Entre las principales fortalezas, se evidencia que, debido al registro de buques, el RIBB, obtiene ingresos económicos en favor del

Estado boliviano; (2) El RIBB, reconoce que los buques que registraron en años pasados (2001-2016), cometieron actos ilícitos, ante esto deja de otorgar registros durante dos años. (3) El RIBB, se reestructura, y logra la ISO 9001:2015, que garantiza la calidad de sus servicios. (4) En la Hidrovía Paraguay-Paraná, el RIBB para efectuar los registros se apoya en una sociedad de Clasificación que cuenta con certificación que garantiza la calidad de sus servicios, lo cual no ocurre con los registros de buques que navegan en ultramar.

Las mayores debilidades que resultan de este análisis se refieren a que los requisitos que exige el RIBB, para el registro de buques, no garantizan un “vínculo genuino”, entre armador, buque y el Estado; (2) El RIBB, realiza las inspecciones necesarias al buque, en el momento de solicitud del registro. Pero posteriormente al registro no hay un control por parte del Estado boliviano, en las actividades del buque. Dando, el título de bandera de conveniencia, al registro que otorga Bolivia. Hecho que es aprovechado por armadores escrupulosos, para lograr algún beneficio a su favor.; (3) Los barcos que están actualmente bajo el registro de Bolivia, en un 80% son barcos antiguos, datan de 39 años en promedio; (4) el RIBB, no trabaja con prestigiosas sociedades de clasificación, pertenecientes a la International Association of Classification Societies(IACS). Trabaja con una sociedad de clasificación, de la que no cabe esperar inspecciones rigurosas, que garanticen buques en buen estado, libres de deficiencias.

5. CONCLUSIONES

De la investigación se concluye, que la Convención de 1982, otorga a los países el derecho de poder registrar a buques extranjeros y como contraparte obliga a los Estados, promover una relación genuina entre Estado y buque.

Bolivia, amparándose en ese derecho internacional, otorga a través del RIBB registros abiertos a buques extranjeros, motivados por una parte por los ingresos que esto significa para el país, y por otra lograr que la bandera boliviana esté presente en alta mar, ejerciendo la cualidad marítima. Sin embargo, no cumple con la responsabilidad de crear una relación genuina con el buque. Lo cual es aprovechado por los armadores que se registran sus buques en Bolivia para obtener ciertos beneficios y cometer actos ilícitos. Promocionando a Bolivia, ante la comunidad Internacional, como una “bandera de conveniencia”. Lo cual es verdaderamente lamentable para un país que aspira legítimamente a recuperar su salida soberana al mar.

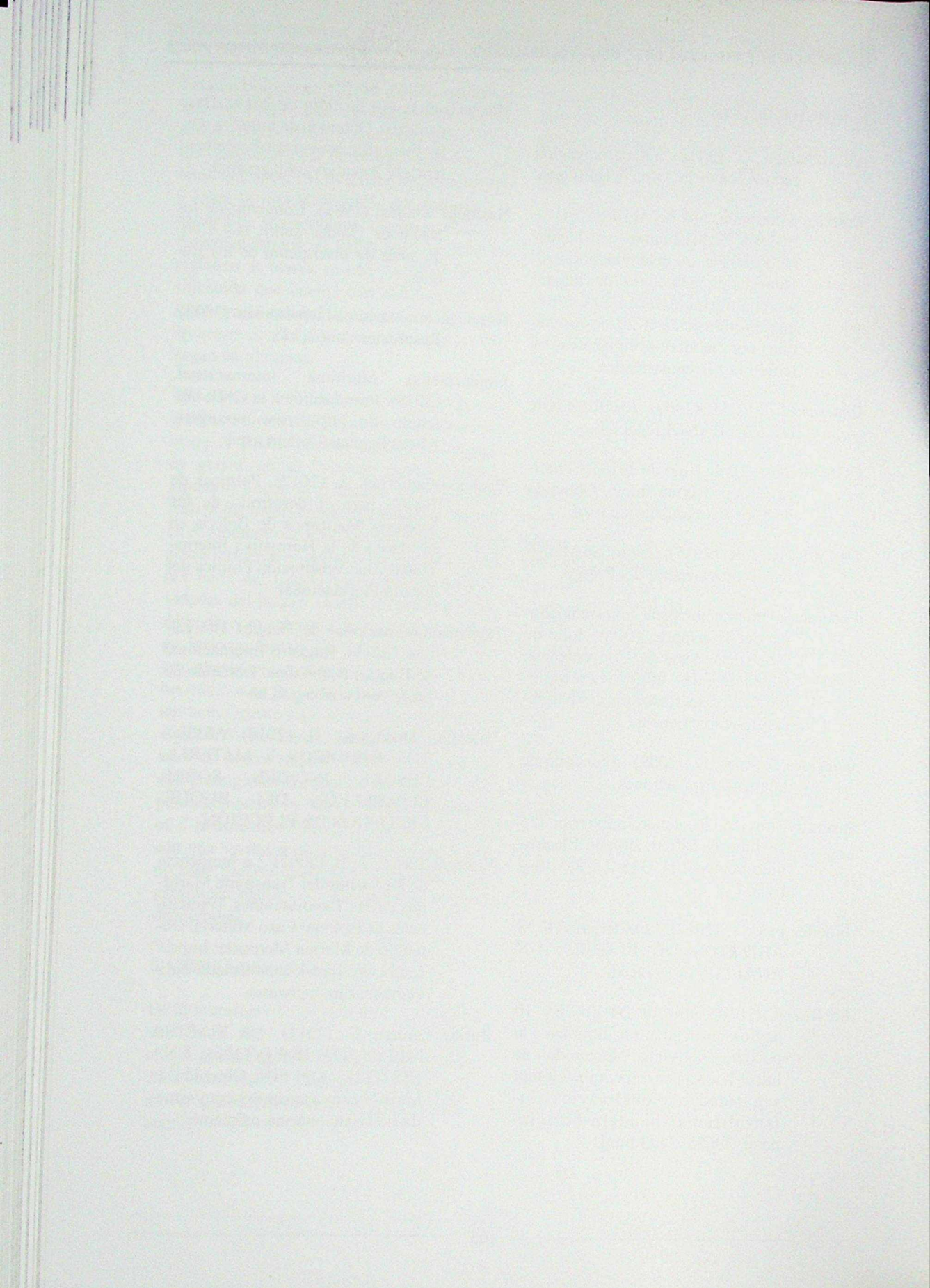
Ante esto, para dar paso a generar una relación auténtica, se evidencia que el RIBB debe trabajar con Sociedades de Clasificación, que pertenezcan a las IACS, y así garantizar una inspección rigurosa del estado de los buques a registrar.

Por otro lado, si bien la Convención de 1986, no entró en vigor, Bolivia debe introducir como parte de sus requisitos de registro, los puntos citados en esta convención, para lograr un vínculo genuino y se logre superar el problema del país que es utilizado como bandera de conveniencia para el desarrollo de fines ilícitos.

Si bien este tipo de registros, aparecieron desde hace muchos años, como un acto donde los armadores buscaban obtener algún tipo de beneficio. Con la Convención de 1982, lo que se busca con los registros abiertos es dar una oportunidad a todos los países para que puedan beneficiarse de los recursos marinos de modo sostenible y equitativo. Lo cual ha venido generando las contradicciones del verdadero significado de los registros abiertos.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Alcón Aliaga, G. (2012). La participación estratégica de la Armada Boliviana.
- Ámerica Economía. (15 de Abril de 2012). El 20% de los buques con bandera boliviana es detenido por irregularidades. Obtenido de <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/el-20-de-los-buques-con-bandera-boliviana-es-detenido-por-irregularidades>
- Cisternas Lillo, M. (2009). EVOLUCIÓN DE LAS BANDERAS DE.
- CONARINA. (10 de Julio de 2019). Conarina Group, Pagina Inicio. Obtenido de <https://conarinagroup.com/>
- De Larrucea, J. R. (2015). Seguridad Marítima, Teoría General del Riesgo.
- Federación Internacional de los Trabajadores del Transporte. (01 de Julio de 2019). Banderas de Conveniencia. Obtenido de <https://www.itfglobal.org/es/sector/seafarers/banderas-de-conveniencia>
- Gonzales Joyanes, D. (2009). Abandono de buques y tripulaciones.
- Instituto Boliviano de comercio Exterior. (25 de Julio de 2019). Boletín Electrónico Semanal N° 325. La Paz, Bolivia.
- Jiménez Piris, V. (2017). LOS REGISTROS ABIERTOS DE BUQUES: UN ANÁLISIS GENERAL.
- La Razon. (20 de Julio de 2018). Hay 10 navíos que viajan en ultramar con bandera boliviana. Obtenido de http://www.la-razon.com/nacional/seguridad_nacional/navios-viajan-ultramar-bandera-boliviana_0_2968503123.html
- MarineTraffic. (10 de Julio de 2019). Base de Datos. Obtenido de <https://www.marinetraffic.com/es/ais/home/centerx:-27.3/centery:34.0/zoom:9>
- Naciones Unidas. (1986). Convenio de las Naciones Unidas sobre las Condiciones de Inscripción de los Buques.
- Organización Marítima Internacional. (2003). Resolución A.962(23).
- Organización Marítima Internacional. (2019). Introducción a la OMI. Obtenido de <http://www.imo.org/es/About/Paginas/Default.aspx>
- Pacheco Gutiérrez, A. (2012). Políticas de Estado para el desarrollo de los Intereses Marítimos de Bolivia en el Marco de la Normativa Internacional y la Constitución Política del Estado Plurinacional.
- Registro Internacional de Buques Bolivianos. (2019). Registro Internacional de Buques Bolivianos. Obtenido de <https://www.ribb.gob.bo/>
- Valentino Ducheviski, H. (2010). ASPECTOS JURÍDICOS Y MATERIALES QUE INCIDEN SOBRE EL PABELLÓN DEL BUQUE. CRITERIOS DE ELECCIÓN.
- Viscarra Torrez, Z. B. (2002). La Incidencia de los Costes del Transporte Marítimo en las Exportaciones Tradicionales de Bolivia: Caso Minería. Obtenido de Marina Mercante: <https://eeadv.wordpress.com/armada-boliviana/marina-mercante/>
- Zurita Eguino, C. (2011). LA MARINA MERCANTE BOLIVIANA, UNA HISTORIA SIN FIN. Obtenido de <https://eeadv.wordpress.com/armada-boliviana/marina-mercante/>



EL CONTROL ADUANERO Y NORMATIVO VERSUS EL CONTROL SOCIAL, RESPECTO A LA AUTORIZACIÓN, IMPORTACIÓN Y CONSUMO DE MEDICAMENTOS



The customs and normative control versus the social control, regarding the authorization, importation and consumption of medicines

Torrez Acarapi, Andrés¹

¹Docente Carrera de Comercio Internacional, Universidad Pública de El Alto. Email: andres-torrez@hotmail.com

RESUMEN

El presente trabajo pretende identificar la incidencia, en la salud y economía de una población, cuando consume o ingiere medicamentos que no han sido autorizados y controlados previamente por las instancias que tienen competencia para ello. Por lo que, el objetivo trazado fue investigar si el consumo de medicamentos ha sido realizado acorde a la normativa que regula su importación, distribución y consumo. Durante la ejecución del trabajo y para la obtención de los resultados esperados, se aplicó la metodología descriptiva y cuantitativa que utiliza como herramienta el procedimiento de recolección de datos, a través de la encuesta, así como la aplicación del método deductivo y comparativo para explicar los hallazgos. Se concluye que, pese a la normativa que regula la importación, distribución y consumo de medicamentos, el consumidor final, por falta de conocimiento sobre la normativa aduanera y de otra índole, que rigen las actividades citadas, no ejerce plenamente sus derechos reconocidos y no cumple con sus obligaciones para un adecuado consumo de medicamentos y es urgente socializar dicha normativa.

Palabras claves: Control aduanero, medicamentos, salud, derechos y obligaciones del consumidor.

ABSTRACT

The present work tried to identify the incidence, in the health and the economy of a population, when it consumes or ingests medicines that have not been affected and controlled previously by the instances that have competence for it. Therefore, the objective was to investigate whether the consumption of medicines has been carried out in accordance with the regulations governing its importation, distribution and consumption. During the execution of the work and to obtain the expected results, the descriptive and quantitative methodology that uses the data collection procedure as a tool through the survey was applied, as well as the application of the deductive and comparative method to explain the findings. It is concluded that, it is established that, despite the regulations governing the importation, distribution and consumption of medicines, the final consumer, due to lack of knowledge about customs and other regulations governing the aforementioned activities, did not directly exercise their recognized rights and did not comply with its obligations for an adequate consumption of medicines, and it is urgent to socialize said regulations.

Keywords: Customs control, medicines, health, consumer rights and obligations.

1. INTRODUCCIÓN

Actualmente la importación, distribución y consumo de medicamentos se encuentra regido por normativa nacional y supranacional, donde las aduanas y otras entidades relacionadas al comercio internacional o comercio exterior de tales productos, juegan un papel decisivo a la hora de permitir la salida o ingreso legal de las mercancías de o hacia territorio nacional incluyendo su consumo, motivo por el cual el presente trabajo tiene el objetivo de investigar si el consumo o ingesta de medicamentos se realiza acorde a dicha normativa y si el consumidor final conoce plenamente sus derechos y obligaciones que se encuentran establecidos en dichas disposiciones regulatorias.

En ese contexto, en Bolivia, la Constitución Política del Estado reconoce los derechos de la población sobre la salud de la siguiente manera: "Todas las personas tienen derecho a la salud" (Constitución Política del Estado, 2009, art. 18), para lo cual el mismo Estado asigna funciones y objetivos a diferentes entidades relacionadas con los medicamentos.

Sin embargo, en lo concerniente a los roles que cumplen los entes creados para el control de las importaciones; control de la comercialización; otorgamiento de licencias y autorizaciones, así como el control sobre el consumo de medicamentos, aparentemente no tienen el efecto esperado y suficiente en la población, que permita un adecuado consumo de medicamentos, por lo que se puede deducir que la falta de conocimiento de normativa relacionada a la salud y medicamentos de parte del sector consumidor, inclusive en lo concerniente al ejercicio de sus derechos, estaría generando un ambiente permisible para el suministro de medicamentos que no se encuentran debidamente garantizados para el consumo humano, es decir consumo de medicamentos sin registro sanitario o falsificados con el consiguiente daño tanto a su salud como a su economía.

Actualmente se viene ejecutando el análisis sobre el control de calidad que ejercen las instituciones que tienen facultad para el efecto.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

La presente investigación se realizó bajo el método descriptivo y cuantitativo que utiliza como herramienta el procedimiento de recolección de datos, a través de la encuesta, y que toma como base la normativa nacional, entrevistas y datos emitidos por autoridad que tiene competencia y se aplicó el método deductivo y comparativo a efectos de explicar que la falta de información en el consumidor, repercute en el consumo inadecuado de medicamentos, cuyos resultados fueron expuestos en la Tabla 1.

3. RESULTADOS

3.1. Resultados de la investigación

Se observó que, pese a la normativa que regula la importación, distribución y consumo de medicamentos, el consumidor final desconoce la normativa aduanera y de otra índole, que regulan las actividades mencionadas, conforme a la figura 1 de referencia, cuyo universo fue de 40 entrevistados:

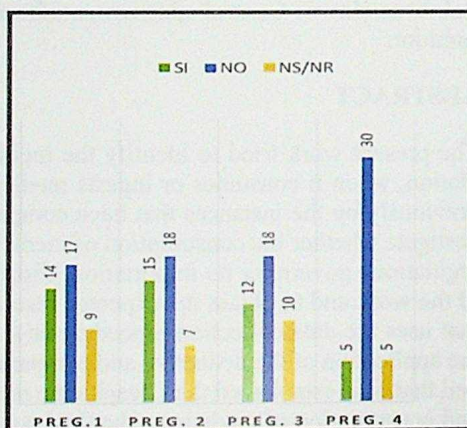


Figura 1. Resultados de la Encuesta. La abreviatura NS/NR significa No saben/No responden. PREG.1 ¿Cuándo compra un medicamento, revisa si tiene Registro Sanitario?, PREG.2 Cuando compra un medicamento, ¿verifica la fecha de vencimiento?, PREG.3 Conoce usted sobre la ley del Medicamento? y PREG.4 Sabe usted que es la AGEMED?. Elaboración propia.

Los datos fueron extractados de entrevistas mediante cuestionario, obteniendo los siguientes resultados:

PREG.1 ¿Cuándo compra un medicamento, revisa si tiene Registro Sanitario? De las cuales 14 entrevistados revisan, 17 no revisan y 9 NS/NR

PREG.2 Cuando compra un medicamento, ¿verifica la fecha de vencimiento? De las cuales 15 verifican, 18 no verifica y 7 NS/NR

PREG.3 Conoce usted sobre la ley del Medicamento? (Ley No. 1737 de 17 de diciembre de 1996). De las cuales 12 conocen, 18 no conocen y 10 NS/NR

PREG.4 Sabe usted que es la AGEMED? De las cuales 5 saben, 30 no saben y 5 NS/NR. Donde NS/NR, significa no sabe o no responde.

Por tanto, los resultados indican que, ante la falta de conocimiento normativo, el consumidor final de medicamentos no ejerce plenamente sus derechos reconocidos y no cumple con sus obligaciones para un adecuado consumo o ingesta de medicamentos, como tampoco estaría ejerciendo su derecho a ser integrante de entidades que realizan un Control Social mediante la participación de Organizaciones de defensa del consumidor, este último aspecto deberá ser motivo de investigación posteriormente.

3.2. Entidades y normas de control

Para la realización del presente trabajo fue necesario considerar lo dispuesto por la misma normativa de medicamentos y la concierne a varias entidades o instancias que tiene relación directa e indirecta con la importación, distribución y consumo de medicamentos (mercancía), como ser:

3.2.1. Ley No. 1737 de 17 de diciembre de 1996 (Ley del Medicamento)

Esta Ley establece como “Ámbito de aplicación”, la regulación sobre la fabricación,

elaboración, importación, comercialización, control de calidad, registro, selección, adquisición, distribución, prescripción y dispensación de medicamentos de uso humano, así como de medicamentos especiales, como biológicos, vacunas, hemoderivados, alimentos de uso médico, cosméticos, productos odontológicos, dispositivos médicos, productos homeopáticos, y productos medicinales naturales y tradicionales. (Ley No. 1737, Ley del Medicamento, 1996)

3.2.2. Cámara de la Industria Farmacéutica Boliviana (CIFABOL)

De acuerdo a lo expresado por CIFABOL, en relación a la internación de medicamentos a territorio nacional se tiene que: “Las fronteras son amplias y poco resguardadas. Hay lugares que son tierra de nadie, por los cuales circula el contrabando de medicamentos, situación que es aprovechada por asociaciones delictivas que han visto en esta actividad ilegal una forma de vida, por lo lucrativo del negocio”, y que generan “unos \$us 400 millones, 20 % se generan con el contrabando, es decir \$us 80 millones” (Ibañez, 2019).

3.2.3. Asociación de Importadores y Distribuidores de Fármacos en Bolivia (ASOFAR)

La ASOFAR manifiesta que “Las ventas ilícitas en el mercado negro alcanzan un 20%”; es decir, que “Son millones de dólares que están en el mercado vendiéndose en negro, sin pagar impuestos y atentando contra la salud del hermano, del hijo o de la mamá de cualquier ciudadano”. (Ibañez, 2019)

3.2.4. La Agencia Estatal de Medicamentos y Tecnologías en Salud (AGEMED)

La AGEMED tiene las siguientes funciones: emitir licencias y autorizaciones previas de importación, además de evaluar, autorizar, regular, vigilar, controlar y fiscalizar la producción, fabricación, importación, exportación, almacenamiento, distribución, transporte, comercialización, promoción,

publicidad, prescripción, dispensación y precios de medicamentos y tecnologías en salud. (DS No. 2905, Creación de la Agencia Estatal de Medicamentos y Tecnologías en Salud - AGEMED, 2016).

Al respecto, la Cámara de la Industria Farmacéutica Boliviana (CIFABOL) que tiene estrecha relación con la Agencia Estatal de Medicamentos y Tecnologías en Salud (AGEMED), señala que “los medicamentos falsificados no siempre provienen del contrabando, sino también pueden ser producidos en el país y que tienen como principales características su “deficiente o inexistente calidad, inseguridad y —por supuesto— ineficacia terapéutica” (Ibañez, 2019).

3.2.5. La Aduana Nacional

Es el ente que tiene muchas facultades, siendo una de ellas ejercer los “controles”. (Ley No. 1990, Ley General de Aduanas, 1999).

Es así que “El control aduanero se aplicará al ingreso, permanencia, traslado, circulación, almacenamiento y salida de mercancías y sobre unidades de transporte y de carga, hacia y desde el territorio aduanero nacional de cada País Miembro. Asimismo, el control aduanero se ejercerá sobre las personas que intervienen en las operaciones de comercio exterior y sobre las que entren o salgan del territorio aduanero nacional de cada País Miembro” (Decisión 778, Régimen Andino sobre Control Aduanero, 2012, art. 2).

Asimismo, de acuerdo a investigación realizada por el periódico La Razón de 29/05/2019 se tiene que: “durante el primer trimestre de la gestión 2019, la Aduana Nacional “decomisó en 1.397 operativos 1,9 toneladas (t) de medicamentos por un valor de Bs 1,34 millones que pretendían ingresar al país de forma ilegal.” “La mercadería decomisada no tenía la declaración única de importación ni registro sanitario ni tampoco una autorización de la Agencia Estatal de Medicamentos y Tecnologías en Salud (AGEMED) del Mi-

nisterio de Salud.”, donde “Los productos incautados en su mayoría fueron desinflamantes, cremas, antibióticos y antiinflamatorios, entre otros” (Ibañez, 2019).

3.2.6. El Viceministerio de Defensa del Consumidor

Define a los consumidores (as) o usuarios (as), como las personas naturales o jurídicas que adquieran, utilizan o disfrutan productos o servicios, como destinatarios finales. En su artículo 8° dispone sobre los derechos a la salud e integridad física, señalando que los (as) consumidores (as) tienen derecho a “... recibir productos o servicios en condiciones de inocuidad en resguardo de su salud e integridad física” (Ley No. 453, Ley General de los Derechos de las Usuarías y los Usuarios y de las Consumidoras y los Consumidores, 2013, art. 8).

La Ley 453, citada anteriormente, en su Artículo 38, norma sobre la participación de los medios de comunicación, indicando textualmente: “I. Los medios de comunicación respecto a la protección de los derechos de las usuarias y los usuarios, las consumidoras y los consumidores, deberán contribuir con: a) Informar o difundir programas de educación en consumo responsable y sustentable, y promover el respeto de los derechos de las usuarias y los usuarios, las consumidoras y los consumidores.”

Asimismo, en su artículo 39 establece los **deberes** de los (as) consumidores y usuarios (as) señalando: “Deberán a) **Informarse** sobre el consumo responsable y sustentable, y contribuir a promoverlo. b) Observar y asumir las advertencias e instrucciones en relación al adecuado uso, consumo, instalación o conservación del producto o servicio.”

Finalmente, permite el Control Social, señalando en su artículo 47° que “Las políticas públicas, programas y proyectos de promoción y protección de los derechos de las usuarias y los usuarios, las consumidoras y los consumidores, estarán sujetos al control

social, de acuerdo a Ley” (Ley No. 453, Ley General de los Derechos de las Usuarias y los Usuarios y de las Consumidoras y los Consumidores, 2013, art 47), mediante la participación de Organizaciones de Defensa del consumidor o del usuario.

4. DISCUSIÓN

La presente tarea tuvo como objetivo investigar si el consumo o ingesta de medicamentos, provenientes de las importaciones o distribución se realiza acorde a normativa aplicable y si el consumidor final conoce plenamente sus derechos y obligaciones sobre dicha actividad.

Según los resultados se observó que pese a la normativa que regula la importación, distribución y consumo de medicamentos el consumidor final desconoce la normativa aduanera y de otra índole, que regulan las actividades mencionadas.

No obstante, que las diferentes entidades, como ser: La Agencia Estatal de Medicamentos y Tecnologías en Salud (AGEMED), la Aduana Nacional y el Viceministerio de Defensa del Consumidor que tienen como función principal y general precautelar la salud del consumidor final, mediante actividades de control y prevención asignados por normativa, aún persiste el desconocimiento profundo sobre cómo deberían proceder correctamente con el consumo o ingesta de medicamentos, que probablemente sea por falta de socialización permanente de la normativa y disposiciones específicas relacionadas con la importación, distribución y consumo, ya que no se tiene evidencia sobre programas ni de radio ni televisión sobre orientación o información técnica para un adecuado consumo. Esta debilidad es corroborada por las entidades que aglutina a productores e importadores de fármacos como son la Cámara de la Industria Farmacéutica Boliviana (CIFABOL) y la Asociación de Importadores y Distribuidores de Fármacos en Bolivia (ASOFAR) conforme se expuso en el acápite anterior.

Corresponderá, enfatizar en la socialización de toda normativa relacionada con la importación, distribución y consumo de medicamentos inclusive bajo responsabilidad funcionaria.

Asimismo, se sugiere desarrollar trabajos de investigación sobre la calidad de los medicamentos o mercancías que son importadas y distribuidas a la población en condición de venta para su consumo.

5. CONCLUSIONES

Por tanto, se concluye que, pese a la normativa que regula la importación, distribución y consumo de medicamentos, el consumidor final, por falta de conocimiento sobre la normativa aduanera y de otra naturaleza, que rigen las actividades mencionadas, no ejerce plenamente sus derechos reconocidos y no cumple con sus obligaciones para un adecuado consumo de medicamentos, por lo que se hace urgente socializar dicha normativa, inclusive bajo responsabilidad funcionaria, para posteriormente con los resultados obtenidos se pueda retroalimentar en las políticas de control aduanero, así como en la gestión de riesgo de las entidades relacionadas con los medicamentos, tomando en cuenta además que la salud es un derecho constitucional.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Constitución Política del Estado. (7 de Febrero de 2009). Gaceta Oficial de Bolivia. La Paz, Bolivia.
- Decisión 778, Régimen Andino sobre Control Aduanero. (6 de Noviembre de 2012). Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena. Lima, Perú: Comunidad Andina de Naciones.
- DS No. 2905, Creación de la Agencia Estatal de Medicamentos y Tecnologías en Salud - AGEMED. (21 de septiembre de 2016). Gaceta Oficial de Bolivia. La Paz, Bolivia.



Zona Villa Experimental, Av. Sucre "A" - S/N,
Edificio del Área Ciencias Económicas, Financieras y Administrativas, 5to Piso.
Web: www.comerciointernacional.upea.bo/
Correo: info@comerciointernacional@gmail.com