

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS**  
**CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA**



**PETAENG - VERSIÓN XI**

**Plan Excepcional de Titulación para Estudiantes Antiguos No Graduados**

**MODULO DE ACTUALIZACION**

**Para la obtención del Grado Académico de Licenciatura**

**“ANÁLISIS E IMPORTANCIA DEL CONTROL OPERATIVO Y  
FINANCIERO PARA EMPRESAS DE TRANSPORTE”**

**Autor: Jhenny Pamela Castaño Yujra**

**La Paz – Bolivia**

**2023**

## **DEDICATORIA**

El siguiente trabajo está dedicado a mis padres Felix y Marina, por todo su apoyo y motivación para la culminación de mis estudios profesionales y el logro de un objetivo anhelado, siempre me apoyaron en mi educación tanto académica, como de la vida, gracias por su paciencia.

## **AGRADECIMIENTOS**

Doy gracias a Dios y a la Virgen por fortalecer mi corazón, iluminar mi mente y haberme dado la oportunidad de investigar y analizar este tema.

A la Carrera de Contaduría Pública de la Universidad Mayor de San Andrés y a todos los docentes que a lo largo de mi formación académica impartieron sus conocimientos que me ha formado como profesional.

## RESUMEN DEL TRABAJO

El tema de este trabajo es la Auditoria Operativa y Financiera, quiere expresar de manera más clara el campo al que se dedica, cual es el procedimiento a llevar a cabo y más detalles que nos ayudan a conocer a fondo el área de labor de un auditor operativo y financiero. Este trabajo busca dar información completa a auditores de diferentes ramas en especial al auditor operativo y financiero.

Este trabajo aborda los aspectos relacionados con los métodos y técnicas utilizados en la actividad investigadora del área académica en Gestión de Operaciones Financieras.

En esta área existe una necesidad creciente de ampliar el conjunto de metodologías disponibles para enfrentarse a los retos y a los problemas de decisión que surgen en el ámbito de la producción y distribución de bienes y servicios.

Tras realizar algunas consideraciones iniciales, se analizan los modos de investigar más usuales en la actualidad en el área de Gestión de Operaciones Financieras: el estudio de casos, la investigación acción, la investigación mediante encuestas y el modelado cuantitativo y la simulación.

Trata sobre los problemas operativo y financieros con los que tropiezan las empresas de transporte internacional de carga, haciendo uso del tema administrativo el control operativo y financiero, realizando un especial énfasis en el análisis del cumplimiento de las operaciones bajo estándares de tiempo, aspecto que se destaca por considerarse un importante factor influyente para la devolución de contenedores (unidades de transporte en los cuales se traslada la carga) fuera del tiempo establecido, ocasionando finalmente el pago por multas a las agencias navieras por sobreestadías de contenedores.

Con el presente trabajo se pretende persuadir a las empresas de transporte internacional de carga por carretera, a la aplicación de un control operativo y financiero que les permita realizar un seguimiento de las operaciones vigilando que estas sean desarrolladas en el tiempo establecido con el fin de cumplir con todo el proceso de transporte dentro del plazo esperado.

El trabajo concluye con una comparación de los diferentes métodos y una propuesta de guía de selección de la metodología investigadora más adecuada en función del tipo de preguntas que se pretenden contestar en la investigación.

## INDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>2. ASPECTOS METODOLÓGICOS DE ANÁLISIS</b> .....	2
2.1. Objetivo General .....	2
2.2. Objetivos específicos .....	2
2.3. Justificación.....	2
2.4. Alcance .....	3
2.5. Nivel de investigación .....	3
2.6. Técnica de investigación .....	4
<b>3. MARCO PRÁCTICO</b> .....	5
<b>3.1. DEFINICIÓN DE AUDITORÍA</b> .....	5
3.1.1. CONTROL OPERATIVO .....	6
3.1.2. CONTROL FINANCIERO .....	10
3.1.3. CONTROL ADMINISTRATIVO .....	15
3.1.3.1. Tipos de control Administrativo .....	16
3.2. CONTABILIDAD POR ÁREAS DE RESPONSABILIDAD .....	17
3.3. ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS .....	19
3.4. SELECCIÓN DE PERSONAL .....	20
3.5. CONTROL INTERNO .....	20
3.5.1. DEFINICIÓN .....	20
3.5.2. COMPONENTES DEL CONTROL INTERNO .....	21
3.6. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EN LA ORGANIZACIÓN .....	21
3.6.1. Antecedentes.....	21
3.6.2. Concepto .....	23
3.6.3. Importancia y aplicación de la Administración Financiera .....	24
3.7. MARCO LEGAL .....	27
3.7.1. LEGISLACIÓN MERCANTIL .....	28
3.7.2. LEGISLACIÓN SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS .....	28
3.7.3. LEGISLACIÓN SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL .....	28
3.8. ADUANA NACIONAL DE BOLIVIA .....	29

<b>3.9. COMERCIO INTERNACIONAL</b> .....	32
<b>3.9.1. Modelo Mercantilista</b> .....	33
<b>3.9.2. Modelo Clásico - Adam Smith y la ventaja absoluta</b> .....	36
<b>3.9.3. David Ricardo y la Ventaja Comparativa</b> .....	38
<b>3.9.4. Comercio Intraindustrial y la Nueva Escuela del Comercio Internacional</b> .	39
<b>3.9.5. Instituciones vinculadas al Comercio Exterior en Bolivia</b> .....	42
<b>3.10. PROCESOS DE IMPORTACIÓN</b> .....	43
<b>3.10.1. Régimen de Importaciones</b> .....	43
<b>3.10.2. Arancel de Importaciones</b> .....	44
<b>3.10.3. Pasos del proceso de Importación y la documentación pertinente</b> .....	46
a) Solicitud de Cotización / Cotización.....	46
b) Factura Pro-forma. ....	46
c) Orden de Compra.....	47
d) Contrato de Compraventa.....	48
e) Conocimiento de embarque (B/L) .....	48
f) Factura Comercial.....	48
g) Lista de Empaque.....	49
h) Certificados de Inspección .....	49
i) Procedimientos en Aduana.....	50
j) MIC/ DTA.....	51
k) Descarga del Contenedor. ....	52
<b>3.10.4. Pago de Tributos Aduaneros (Base de Cálculo)</b> .....	53
a) Impuesto al Valor Agregado (IVA). ....	54
b) Gravamen Arancelario Consolidado (GAC).....	54
c) Impuesto a los Consumos Específicos (ICE). ....	56
<b>3.10.5. Costos aproximados de Importación</b> .....	56
<b>3.11. ACUERDOS DE INTEGRACIÓN</b> .....	57
a) Acuerdos de alcance Parcial .....	57
b) Acuerdos de alcance Regional.....	58
<b>3.12. MARCO REFERENCIAL</b> .....	59
<b>3.13. IMPORTAR HACIA BOLIVIA</b> .....	60
<b>3.14. ADUANA NACIONAL DE BOLIVIA</b> .....	61

<b>3.15. RÉGIMEN TRIBUTARIO ADUANERO .....</b>	<b>64</b>
<b>3.16. RECAUDACIÓN ADUANERA .....</b>	<b>65</b>
<b>3.16.1 Marco Legal .....</b>	<b>65</b>
<b>3.16.2. Importación.....</b>	<b>65</b>
<b>3.17. Transportador Internacional.....</b>	<b>66</b>
<b>3.18. Navieras .....</b>	<b>67</b>
<b>4. CONCLUSIONES .....</b>	<b>68</b>
<b>5. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>71</b>
<b>6. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>	<b>73</b>



## 1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo informe se denomina análisis e importancia del control operativo y financiero para empresas de transporte, que hace referencia a al control y financiero de empresas de transporte.

De acuerdo a los requisitos exigidos en el reglamento P.E.T.A.E.N.G. 2023 se realiza este trabajo como una necesidad de exponer temas llevados a cabo en los cursos de actualización en sus diferentes asignaturas. La elección del presente tema es el resultado de un análisis de la necesidad de profundizar sobre el control en empresas, que fundamenta el análisis e importancia del control operativo y financiero para empresas de transporte.

El informe trabajo tiene la finalidad de analizar los aspectos operativos financieros, y teóricos que comprende el control operativo y financiero de las empresas. En consecuencia, el análisis de la temática ha sido el aspecto fundamental en la elaboración del presente trabajo informe.

“Analizaremos la importancia de contar con un buen sistema de control operativo administrativo, sus objetivos, las principales etapas para diseñarlo, la naturaleza de la contabilidad por áreas de responsabilidad, la estructura organizacional como premisa para implantar dicho tipo de contabilidad, la asignación de los costos indirectos a las áreas, los informes de actuación de las áreas de responsabilidad financiera, etcétera”. (Ramírez Padilla, 2008)

El Transporte Internacional por Carretera se constituye para Bolivia en un elemento de vital importancia en la cadena de distribución física de carga internacional y por ende un factor determinante en el desarrollo del Comercio Exterior y de la economía en nuestro país. Actualmente Arica se constituye en un puerto de fundamental importancia para nuestro país, pues es a través de éste que se producen la mayor cantidad de entradas y salidas de mercancías para o desde el país.

## **2. ASPECTOS METODOLÓGICOS DE ANÁLISIS**

### **2.1. Objetivo General**

Analizar y establecer un control operativo y financiero para empresas de transporte de Carga Nacional e Internacional.

### **2.2. Objetivos específicos**

- Identificar la literatura pertinente sobre el control operativo y financiero.
- Seleccionar la temática relevante sobre el control operativo y financiero para empresas de transporte.
- Analizar los aspectos pertinentes al control operativo y financiero para empresas de transporte.
- Emitir conclusiones sobre el tema referido al sistema de control.
- Desarrollar un control de los recursos de las empresas para ser utilizados con mayor eficiencia y eficacia.

### **2.3. Justificación**

Se beneficiarán los administradores y contadores del análisis del control operativo y financiero para empresas de transporte por la aplicación transparente. Por qué los administradores logran mayor eficiencia en la administración y control.

Se espera que el presente trabajo sea de utilidad para estas organizaciones que actualmente como otras en nuestro país atraviesan situaciones económicamente difíciles, ofreciéndoles una alternativa para poder operar con mayor éxito evitando incurrir en pagos extras que van en desmedro de su economía y que únicamente benefician a empresas extranjeras.

## **2.4. Alcance**

El presente trabajo analiza e interpreta el control operativo y financiero para empresas de transporte desde el punto de vista administrativo, dando alcance a todas las actividades que se realizan dentro de las instalaciones de la organización; también a aquellas externas que forman parte del ámbito de su actividad como empresa de transporte.

El análisis e investigación será desarrollada bajo el contenido del curso de actualización de la Carrera de Contaduría Pública de la Universidad Mayor de San Andrés.

## **2.5. Nivel de investigación**

El nivel de investigación adoptado en el presente trabajo informe se refiere a:

Nivel exploratorio. - Porque la observación y el análisis de los fenómenos pertinentes permitió el reconocimiento e identificación de los aspectos del control operativo y financiero para empresas de transporte.

Nivel descriptivo. - Porque se redactó estudios observacionales, no se intervino o manipulo las variables de estudio, por tanto, se observó lo que ocurre con los fenómenos de estudio en condiciones naturales en la realidad. Los conceptos descriptivos se refieren a:

- Definición de Auditoria
- Administración de Recursos Humanos
- Control Interno
- Comercio internacional
- Procesos de importación
- Importar hacia Bolivia

- Aduana nacional de Bolivia
- Régimen tributario aduanero
- Recaudación aduanera
- Auxiliares de la función pública aduanera

Nivel explicativo. - Porque el estudio explica el comportamiento del control operativo y financiero para empresas de transporte.

## **2.6. Técnica de investigación**

La información contenida en el trabajo informe se obtuvo de referencias de contenidos temáticos de cada asignatura llevada en los cursos de actualización P.E.T.A.E.N.G 2023 se recurrió a fuentes bibliográficas físicas, pero primordialmente medios digitales a través de buscadores especializados

La investigación de carácter documental se apoyó en la recopilación de antecedentes a través de documentos literarios de donde se fundamentó el análisis y las conclusiones con lo aportado por diferentes autores.

### **3. MARCO PRÁCTICO**

#### **3.1. DEFINICIÓN DE AUDITORÍA**

Parte especializada de la contabilidad, posee una metodología técnicamente adelantada, plasmada en un plan de trabajo que incluye programas específicos, utilizados por Auditores (externos e internos) que se encargan de efectuar un servicio específico, de acuerdo con Normas Generales de Auditoría. (Gonzalo, 1999)

La Auditoría es la Acumulación y Evaluación objetiva de Evidencia para establecer e informar sobre el grado de correspondencia entre la Información examinada y criterios establecidos.

También se define que la Auditoría, “Es el Examen Objetivo y Sistemático de las operaciones Financieras y Administrativas, realizado por Profesionales con posterioridad a Ejecución con la finalidad de Evaluarlas, Verificar y Elaborar un Informe que contenga Observaciones, Conclusiones, Recomendaciones y el correspondiente Dictamen”. (Fernando V. O., 1997)

En una Auditoría de Estados Financieros, los Auditores se comprometen a reunir Evidencia y a proporcionar un alto nivel de Seguridad de que los Estados Financieros siguen los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados u otra base apropiada de Contabilidad. (Kurt, 2011)

Según las Normas Internacionales de Auditoría (NIA 110), señala que; El Objetivo de una Auditoría de Estados Financieros es hacer posible al Auditor expresar una Opinión sobre si los Estados Financieros están preparados respecto de todo lo sustancial, de acuerdo a un Marco de Referencia para reportes Financieros identificado o a otros criterios.

Las frases usadas para Expresar la Opinión del Auditor son “dar un punto de vista verdadero y justo” o “presentar en forma Razonable, entonos los aspectos sustanciales”, que son Términos Equivalentes”. (NIA 110, 2011)

### **3.1.1. CONTROL OPERATIVO**

En una acepción general, control significa el conjunto de actividades que sirven para alcanzar objetivos específicos mediante la determinación u orientación de ciertas acciones. Entre las diversas formas de control que existen, desempeña un papel muy importante el control operativo, que se define como "la actividad que busca alcanzar los objetivos de la organización mediante un empleo eficaz y eficiente de los recursos" (Anthony, 1967; Brunetti, 1980).

El significado que se le atribuye más comúnmente es el de "inspección" o "verificación" de una persona (o de un grupo de personas) sobre otra, y se considera un instrumento de coerción y represión.

Pero cuando hablamos de control operativo nos referimos, por el contrario, a un instrumento de guía, de conducción o gobierno de una organización o de sus partes.

Se trata del instrumento que el empresario usa no tanto para "controlar" a sus colaboradores como para mantener bajo control el desempeño de su empresa, identificando y modificando las circunstancias que puedan asegurar su supervivencia y crecimiento.

De hecho, mediante el control operativo es posible, una vez que estén cubiertos los requerimientos organizativos básicos, involucrar en la gestión a los responsables de tomar decisiones económicas importantes en áreas específicas de la empresa.

El sistema de control operativo de la empresa debe incluir:

Procedimientos de fondo que deban seguirse en relación con los deberes y obligaciones de cada uno de los departamentos que integran la organización, las cualidades y conocimientos que deberá reunir el personal de acuerdo con sus atribuciones, un plan de organización que muestre una separación apropiada de funciones y responsabilidades y un sistema de autorización y procedimiento de registro adecuado que provea un control contable exacto sobre el activo, pasivo, ingresos y gastos. (Joaquin, 2018)

El control operativo es un instrumento de dirección que se ha aplicado tradicionalmente a empresas de grandes o medianas dimensiones, pero que con las adaptaciones adecuadas puede usarse eficazmente en empresas pequeñas, como en librerías en las que existan requisitos mínimos de complejidad operativa.

Mediante un sistema de control, el librero puede expresar más claramente su propio papel como empresario, pues está más consciente de los resultados y las perspectivas de las diversas áreas en que se desarrolla la gestión de su empresa.

También hay que aclarar cuál es el objeto del control operativo: la eficacia y la eficiencia en la gestión de los recursos. La eficacia y la eficiencia son dos aspectos complementarios del desempeño de una empresa, y es buena idea considerarlos en forma conjunta.

La eficacia representa la capacidad de alcanzar los objetivos fijados, mientras que la eficiencia indica la capacidad de usar los factores productivos de la forma más racional posible para llevar a cabo determinados volúmenes de actividad. Los dos aspectos son complementarios en el sentido de que cualquier opinión sobre el desempeño debe considerarlos a ambos. De hecho:

La eficacia puede alcanzarse en presencia de niveles de eficiencia muy limitados si existe una sobreabundancia de recursos, pero en esta hipótesis los recursos dejan de usarse para alcanzar otros objetivos, de modo que todo favorable; el dictamen

sobre el desempeño no puede ser de una eficiencia elevada la cual no asegura la eficacia de las medidas si los recursos empleados no son adecuados o pertinentes para los objetivos buscados.

El objetivo cuantitativo principal de su actividad es, sin duda, el número de ejemplares vendidos en cierto periodo. Existen diversos instrumentos para promover las ventas y cumplir este objetivo: puede aumentarse el surtido para atraer más clientes, pueden darse regalos, concederse descuentos, plazos de pago, etcétera.

El control operativo se propone como un instrumento que sirve para impulsar la eficacia, pues se orienta a alcanzar los objetivos, pero respeta las condiciones de mayor eficiencia, porque favorece el análisis de cursos de acción alternativos y la selección del más conveniente.

El control operativo representa tanto un instrumento para alcanzar la racionalidad en las decisiones empresariales como un instrumento para orientarse hacia el comportamiento de los empleados de la empresa. El control determina la factibilidad y la conveniencia de las instrucciones previas para mejorar las decisiones futuras.

Los instrumentos técnico-contables del control pueden servirle al librero para llevar a cabo la actividad empresarial según una lógica económica: el presupuesto y las estadísticas de consumo permiten tomar decisiones de conveniencia económica y de factibilidad financiera durante la programación de la gestión, y asegurarse de que las hipótesis en las que están fundadas las decisiones previas sigan en pie.

La movilización de los recursos se hace con base en el examen de los diversos cursos de acción posibles. Se trata, en resumen, de determinar cuáles serán los costos y las ganancias (es decir, los beneficios) de las posibles alternativas de acción y compararlas para definir cuál es la que se va a seguir.



El control se ocupa de evaluar el comportamiento de los operadores económicos de la empresa para motivarlos más. Si el gerente auditor hace participar en las decisiones a los otros operadores empresariales (responsable del punto de venta, responsable de sección, etcétera) delegándoles autoridad para tomar decisiones económicamente relevantes, el control de la gestión deja de ser un instrumento individual de toma de decisiones y se convierte en un instrumento de apoyo para todos los empleados.

Mediante el control es posible, en la etapa de programación, asignar a cada uno objetivos específicos, y posteriormente evaluar el grado de alcance de los objetivos económicos y calcular así los incentivos de cada empleado.

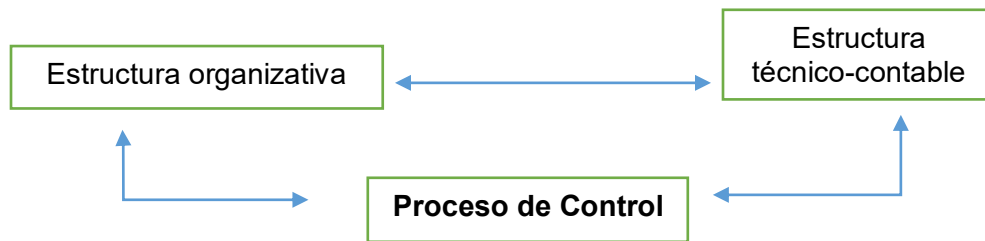
El objetivo de involucrar a los empleados en la gestión es motivarlos para adoptar comportamientos coherentes con los objetivos económicos y empresariales.

Entre los numerosos enfoques del análisis de la gestión nos parece apropiado exponer, por su particular claridad, el enfoque sistémico (Brunetti, 1980).

Según este esquema de análisis, el control se interpreta como un sistema abierto compuesto de elementos internos o subsistemas.

No nos detendremos aquí en las relaciones del sistema con el exterior, excepto para recordar los límites que se derivan del funcionamiento de otros sistemas direccionales (en particular los procesos de definición estratégica y los sistemas de gestión de los recursos humanos) que pueden condicionar el éxito del control operativo de una empresa (Airoldi, 1980).

Por lo que se refiere a los elementos que componen el sistema (véase la figura 1), puede observarse que el funcionamiento del control del desempeño de cada responsable (en términos de contribución al cumplimiento de los objetivos empresariales) mediante la selección de parámetros objetivo adecuados.



**Figura 1**

### **3.1.2. CONTROL FINANCIERO**

El control financiero o gestión financiera se ha convertido en una parte esencial de las finanzas de cualquier empresa. Cuando hablamos de control financiero, nos referimos a los sistemas de seguimiento y medición implementados para rastrear los recursos financieros de una organización y así poder mostrar el estado real de sus cuentas.

Lo cierto es que todas las empresas deben aplicar controles financieros para asegurar una gestión eficaz de sus finanzas y para garantizar que todas las personas implicadas conocen los procedimientos a seguir y sus responsabilidades.

El control financiero se refiere a las políticas y procedimientos enmarcados por una organización para administrar, documentar, evaluar y reportar las transacciones financieras de una empresa u organización. Es decir, se refiere a todas las herramientas y técnicas adoptadas por una empresa para controlar sus diversos asuntos financieros.

Los objetivos del control financiero incluyen:

- Optimizar los recursos económicos. Esto incluye la elaboración de presupuestos para el uso adecuado de los recursos disponibles y la prevención de fugas de fondos. Esto favorecerá la maximización del beneficio y la creación de una base económica sólida que permita garantizar la supervivencia del negocio.

- Mantener el capital adecuado. Un control financiero eficaz evita tanto la sobre capitalización como la subcapitalización. El objetivo es obtener capital de fuentes más baratas, manteniendo una combinación sostenible entre deuda y liquidez. Al mismo tiempo, esto aumenta la confianza de los proveedores y los inversores.

- Verificar el cumplimiento de los objetivos y detectar errores y áreas de mejora. El control financiero permite hacer un diagnóstico de la situación con el que es posible tanto controlar si se están cumpliendo los objetivos marcados como detectar posibles problemas o desajustes, por ejemplo, irregularidades que puedan hacer que la empresa pierda ventaja competitiva.

Una vez que se han detectado los riesgos que pueden poner en peligro la salud financiera de la organización, se pueden aplicar las medidas necesarias para reconducir la situación”. (Santander, 2022)

# Aplicación e implementación del control financiero

Implementar **una buena estrategia de control financiero** permitirá a la empresa detectar problemas y gestionar de manera adecuada las finanzas.



Te presentamos una serie de pasos que te ayudarán a aplicar un control financiero:

## 1 Auditoría interna y elaboración de pronósticos.

- **Hacer una evaluación** del desempeño actual de la empresa: ventas, rentabilidad y efectivo disponible.
- A partir de este análisis **establecer parámetros** para crear simulaciones en diferentes escenarios.



## 2 Búsqueda de anomalías y corrección de discrepancias en las cuentas.

- **Analizar y revisar** presupuestos, informes financieros y balances que puedan impedir que la empresa logre sus objetivos.
- **Detectar posibles desviaciones** en las cuentas financieras.



## 3 Revisión y actualización periódica de la información financiera y de las políticas operativas.

- **Revisar y poner al día** las políticas y los procedimientos de gestión de recursos
- **Realizar un examen** completo de las políticas operativas de la organización.



(Santander, 2022)

El controller financiero, también conocido como controlador financiero o director de contabilidad, se encarga de supervisar las funciones contables diarias, realizar pronósticos y presupuestos, manejar transacciones financieras, preparar informes financieros, evaluar y gestionar el riesgo y coordinar los procesos de auditoría. Su responsabilidad, por tanto, es garantizar la estabilidad financiera de la organización con el fin de asegurar su crecimiento económico.

Para ello, el controller financiero debe contar con conocimientos avanzados sobre contabilidad, gestión financiera, planificación estratégica y optimización de procesos. Además, también es imprescindible que disponga de algunas habilidades blandas o soft skills, como la toma de decisiones, el análisis, el trabajo en equipo, organización o habilidades de liderazgo.

El control financiero es algo fundamental: está en el centro de la gestión de un negocio exitoso. Y es que afecta a varios aspectos, desde la gestión del flujo de caja y el seguimiento del rendimiento comercial hasta el desarrollo de planes que garanticen que las partes interesadas puedan aprovechar al máximo las oportunidades de mercado disponibles.

Por esta razón, implica planificar, analizar, organizar y controlar los recursos financieros para lograr los objetivos de negocio. Sin embargo, a veces, estas tareas se ven algo limitadas por la capacidad de los profesionales para obtener los datos a tiempo y aplicar soluciones eficientes que garanticen sus planes de negocio.

La estrategia de negocio de una empresa o concepto por demás importante en el mundo empresarial es totalmente codependiente de un adecuado control contable y es la piedra angular para lograr ser exitoso en el mundo empresarial.

El conocimiento de todos los costos que intervienen en la generación de negocio de tu compañía y el rubro con el cual deben ser clasificados, te permite llevar un control financiero adecuado y es la base para la correcta elaboración de presupuestos,

actividad que es primordial pues están orientados a la estimación y planeación de los recursos financieros que se espera recibir y gastar. Estos últimos deben ir alineados a los ingresos, las inversiones de capital y los financiamientos que se pretenda obtener.

Es importante recordar la frase que dice: "Tan equivocado está el que vende caro como el que vende barato". Una misión fundamental del liderazgo empresarial es estar continuamente fijando y reajustando los precios de venta de los productos, y para lograrlo es necesario conocer y establecer el punto de equilibrio de tu organización, en el cual los ingresos están al mismo nivel que los gastos, y es a partir de éste donde inician las expectativas de utilidad y por supuesto de rentabilidad empresarial. (Gitman, 2003)

“Es en tiempos como éste, que las empresas recurren a las áreas de cobranza para buscar una solución inmediata a problemas de incremento de cartera vencida, que generan un constante aumento de pérdidas y reservas; algunas buscan esta solución presionando la gestión de cobranza y llevando la relación con el cliente al borde de la ruptura; algunas otras buscan alternativas modificando las condiciones del crédito mientras las demás sólo asumen las pérdidas.

Lo particular de esta situación es que definitivamente se debe tener en cuenta que la cobranza es una actividad que se da en diferentes escalas a lo largo del ciclo de crédito y no sólo al final de éste”. (Fernando C. U., 2009)

Se llama a esta era comercial de la humanidad "la era del crédito". Todo, absolutamente todo lo puedes comprar a meses sin intereses, lo cual se convierte en una ventaja comercial para todos aquellos que brindan esta posibilidad a sus clientes; sin embargo, es importante recordar que existe un binomio perfecto: crédito-riesgo, ya que esta última variable es con la que interactuaremos cada vez que veamos salir un producto de nuestra empresa, bajo una promesa de pago de algún cliente.

### **3.1.3. CONTROL ADMINISTRATIVO**

Toda organización es perfectible; es decir, siempre puede mejorar determinadas áreas para lograr los objetivos fijados por la administración.

Si se acepta que todo es perfectible y que toda organización debe estar dispuesta a encontrar sus fallas y corregirlas, resulta obvia la importancia que tiene un correcto control administrativo.

Ese control sólo es posible si se cuenta con un sistema de información para cuantificar las fallas y los aciertos, de modo que constantemente se estén corrigiendo los errores y capitalizando los aciertos, lo cual traerá como consecuencia el incremento del valor de la empresa.

Es errónea la idea, muy arraigada en algunas organizaciones, de que un sistema de control administrativo sólo es útil para diagnosticar fallas; también muestra los aciertos de la administración, con el fin de que se capitalicen en planes futuros. Resulta vital conocer las fallas y los aciertos para lograr una superación constante.

Se alcanzará esa superación en la medida en que se posea un sistema de información que permita ejercer un buen control administrativo, se definió el control administrativo como el proceso mediante el cual la administración se asegura de que los recursos sean obtenidos y usados eficientemente en función de los objetivos planeados.

En la sociedad, donde los recursos son escasos y las necesidades múltiples, no se puede concebir una empresa desinteresada en la eficiencia y efectividad.

Cuando las organizaciones se administran sin apoyarse en sistemas de control administrativo, no se tiene información importante (y, por ende, el control necesario) para detectar a tiempo las desviaciones y tomar las acciones correctivas con oportunidad.

Debemos recordar que, cuando en las organizaciones los sistemas financieros, humanos, contables, de mercadotecnia, de calidad de producción no controlan su funcionamiento adecuadamente, tienden al caos.

De ahí que, para las empresas, el reto de poner en práctica sistemas de control administrativo sea imperioso, especialmente en un panorama en el que la formación de bloques económicos y la competitividad se incrementan". (Ramírez Padilla, 2008)

Como ya hemos comentado, la única estrategia que tienen las empresas para seguir funcionando y competir ante la apertura comercial es la cultura de la calidad, que implica un compromiso hacia el mejoramiento continuo, que se logra al implementar un sistema de costeo basado en actividades que dará liderazgo en costos y una diferenciación.

### **3.1.3.1. Tipos de control Administrativo**

Los tres sistemas más utilizados para ejercer el control administrativo, que sirven de guía para determinar el tipo de control que debe ser implantado según el tipo de empresa de que se trate. (Jacobsen, 1970)

Los tres tipos de control pueden ser utilizados por cualquier organización. En la mayoría de los casos, los contadores han empleado el sistema de control después de la acción. Sin embargo, es recomendable ser creativos e introducir en la información contable el control direccional mediante el análisis de sensibilidad, y reducir así la brecha entre los resultados y los objetivos planeados.

En esta forma se sustituye el método de control después de la acción por el método direccional. Ello obliga a las empresas a contar con un sistema de información que permita monitorear los logros en eficiencia y efectividad. Recordemos que cualquier sistema que no se controla, se degenera.

Si efectivamente se quiere vivir esa cultura de calidad, es indispensable diseñar un excelente sistema de control administrativo



Cuadro 1. Sistemas de control administrativo.

Sistema	Descripción	Ejemplo
Control guía y direccional	Los resultados se pueden predecir y las acciones correctivas deben efectuarse antes de completar la operación.	Un vuelo espacial donde se planean y se aplican acciones correctivas antes del alunizaje. Durante el vuelo se van aplicando acciones correctivas que previamente fueron estudiadas. No se espera estudiarlas hasta que aparecen los problemas, ya que sería inoportuno llegar a ese punto para corregir el curso de la acción.
Control selectivo	Consiste en la verificación de muestras de una operación específica con el fin de detectar si cumple los requisitos previstos, y de esta manera determinar si se puede continuar con el proceso.	Como ejemplo de este método se encuentra el control de calidad, en la modalidad que emplean muchas empresas de producción masiva.
Control después de la acción	Una vez que la operación ha concluido, se miden los resultados y se comparan con un estándar previamente establecido.	Los presupuestos son el ejemplo típico de este sistema de control.

### 3.2. CONTABILIDAD POR ÁREAS DE RESPONSABILIDAD

Analizaremos a continuación un sistema de información específico para realizar el control administrativo. Este sistema se denomina contabilidad por áreas de responsabilidad. Es necesario establecer la diferencia entre este sistema de información y la contabilidad tradicional.

Se puede decir que en su forma clásica la contabilidad está orientada a generar información sobre los resultados obtenidos por funciones en la empresa. Por ejemplo, en el estado de resultados se informa del costo de producción, de gastos de administración y de gastos de ventas, lo cual sirve de marco de referencia para comparar en relación con los gastos presupuestados del costo de ventas, así como de cada una de las funciones de venta y administración.

Sin embargo, dicho análisis es pobre porque no se llega al verdadero problema, ya que se tiende a encubrir a las personas que provocan las fallas, llevando a la irresponsabilidad ante los errores cometidos.

Esta situación origina la necesidad de elaborar un sistema de información orientado no a evaluar funciones, sino a informar sobre la actuación de las diferentes áreas o unidades de la organización, a través de un análisis de sus procesos y actividades.

Al frente de éstas está un responsable sobre los gastos e ingresos en que se incurran; con este sistema los superiores están informados sobre los resultados de la gestión y podrán aplicar las medidas que consideren convenientes.

Por otro lado, la administración debe tener un apoyo para aplicar la administración por excepción, a fin de lograr mayor eficiencia y efectividad de los recursos que se manejan. Las áreas o centros de responsabilidad que se pueden generar en una organización son de muy diversos tipo y número. Por ejemplo, a niveles altos, una división o dirección de alguna función pueden ser un área de responsabilidad; a niveles bajos, un taller de mantenimiento o un grupo tecnológico de producción que se dedica a fabricar determinadas piezas para un producto, también puede ser un área o centro de responsabilidad.

El número de áreas de responsabilidad depende de la estructura de la compañía; habrá tantas áreas de responsabilidad como sea necesario para mantener un buen sistema de control administrativo. Cuanto más elevada se encuentre un área dentro del organigrama de la empresa, mayor será su radio de acción y, por tanto, su responsabilidad.

La esencia de cualquier área de responsabilidad radica en la relación de resultados respecto a insumos. Toda área o centro recibe insumos; por ejemplo, materiales y mano de obra. Dichos insumos son procesados con la ayuda de ciertos activos, dando por resultado bienes o servicios tangibles o intangibles.

Estos últimos pueden ser insumos para otras áreas y así sucesivamente, hasta llegar al último consumidor; sin embargo, el punto medular para detectar la productividad de las áreas es la relación insumos-resultados; debe tratarse de traducirlos en términos monetarios para tener un común denominador que permita comparar dicha relación. Para traducirlos a términos monetarios se multiplica la cantidad física por el costo estándar unitario o precio unitario. Los insumos expresados en la forma anterior reciben el nombre de costos, los resultados, el de ingreso.

Dichos resultados serán comparados con lo realmente obtenido. En nuestra definición de control administrativo que se ha subrayado que su objetivo es verificar si los insumos se están utilizando con eficiencia y efectividad. Para saber si un área de responsabilidad utiliza correctamente los recursos, se aplica el análisis de eficiencia a través del enfoque de costeo basado en actividades.

Por otro lado, la efectividad de dicha área se medirá analizando en qué medida los resultados que están generando concuerdan con los objetivos de la compañía

### **3.3. ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS**

Es el conjunto de políticas y prácticas necesarias para dirigir los aspectos de los cargos gerenciales relacionados con las “Personas” o recursos humanos incluidos reclutamiento, selección, capacitación, recompensas y evaluación del desempeño. (Idalberto, 2002)

La Administración de Recursos Humanos es una función administrativa dedicada a la contratación, entrenamiento, evaluación y remuneración de los empleados. En cierto sentido, todos los gerentes, son gerentes de Personas porque están involucrados en actividades como reclutamiento, entrevistas, selección y entrenamiento.

### **3.4. SELECCIÓN DE PERSONAL**

Es el proceso mediante el cual una Organización elige, entre una lista de candidatos, la persona que satisface mejor los criterios exigidos para ocupar el cargo disponible, considerando las actuales condiciones de mercado. (Eduardo, 1995)

### **3.5. CONTROL INTERNO**

#### **3.5.1. DEFINICIÓN**

Se entiende como Control Interno todos los Sistemas y Procesos que establece la Dirección de la Empresa con la finalidad de maximizar la Eficiencia de las Operaciones, obtener Información Financiera Confiable, mantener la Seguridad de los Activos y cumplir las Leyes a las que está sujeta la Empresa. Un Proceso efectuado por el Consejo de Administración, la Dirección y el resto del Personal de la Empresa, diseñado con el objeto de proporcionar un Grado de Seguridad Razonable en cuanto a la consecución de Objetivos dentro de las siguientes categorías:

- a. **Confiability en la Presentación de Información Financiera;** relacionada con la elaboración y publicación de Estados Financieros fiables.
- b. **Eficacia y Eficiencia de las Operaciones;** se refiere a los Objetivos Empresariales básicos de una entidad, incluyendo los objetivos de rendimiento y de rentabilidad y la salvaguarda de los Recursos.
- c. **Cumplimiento de las Leyes y Regulaciones Aplicables;** a las cuales está sujeta la Empresa. (COSO, 1992)

### **3.5.2. COMPONENTES DEL CONTROL INTERNO**

El Control Interno consta de ocho componentes inter-relacionados. Estos se derivan de la forma como la dirección maneja un negocio y están integrados con el Proceso de dirección. A pesar de que los componentes están presentes en todas las Entidades o Empresas, las pequeñas y medianas Compañías pueden implementarlos en forma diferente a como lo hacen las grandes.

Sus Controles pueden ser menos formales y menos estructurados, pero, con todo, una Compañía pequeña puede tener un eficaz Control Interno.

Los componentes son:

- Ambiente de Control.
- Establecimiento de Objetivos.
- Identificación de Eventos.
- Evaluación de Riesgos.
- Respuesta al riesgo.
- Actividades de Control.
- Información y comunicación.
- Monitoreo.

### **3.6. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EN LA ORGANIZACIÓN**

#### **3.6.1. Antecedentes**

A principio de la década de 1900 surgió la Administración Financiera como un campo de estudio independiente, cuando la mayor importancia se daba a aspectos legales de fusiones, formación de nuevas empresas y a los diversos tipos de valores que podían emitir las entidades para obtener fondos.

Durante esta época la industrialización invadía Estados Unidos, realizándose diversas y numerosas adquisiciones empresariales y fusiones para crear grandes corporaciones.

Sin embargo, durante la era de la depresión en la década de los años treinta, un gran número de fracasos de negocios ocasionó que la importancia en las finanzas se desplazara de la quiebra y la reorganización hacia la liquidez corporativa y la regulación en los mercados de valores.

Hacia finales de los años cuarenta y a principio de los cincuenta, las finanzas se enseñaban enfocándose más desde un punto de vista externo que desde la perspectiva de la administración.

Fue entonces con la llegada de las computadoras en los negocios que el foco de atención cambio hacia el punto de vista interno y la importancia en la toma de decisiones financieras en una empresa.

Durante la época de los años sesenta surgió un movimiento hacia el análisis teórico y la atención de nuevo giro ahora hacia las decisiones relacionadas a la elección de activos y pasivos necesarios para maximizar la producción en la empresa.

En los años ochenta el enfoque se mantuvo, pero se amplió incluyendo la inflación y sus efectos sobre las decisiones en los negocios, a la inexistente regulación de las instituciones financieras y las tendencias que esto generó hacia la constitución de compañías de servicios financieros de gran tamaño y muy diversificadas, también se considera el aumento en el uso de computadoras para el análisis como para la transferencia electrónica de información, el incremento de la importancia en los mercados globales, operaciones de negocios y a las innovaciones de productos financieros ofrecidos a los inversionistas.

Si bien la Administración Financiera comenzó muy alejada del núcleo empresarial, la importancia de la misma provocó que la atención se enfocara a que dicha administración formara parte de ese núcleo.

A través del tiempo las entidades se han percatado que la base del éxito radica en la correcta administración de las finanzas y el uso adecuado de los recursos financieros que, si se enfocan de una manera correcta, estos pueden generar resultados mayormente positivos a las organizaciones (Besley y Brigham, 2000).

### **3.6.2. Concepto**

La Administración Financiera es la gestión y administración del dinero en sus diversas formas: efectivo, valores, inversiones o activos en general. Es una actividad que añade tanto a personas naturales como jurídicas, pues el dinero representa el recurso más importante para que opere una empresa (López, 2014).

La Administración Financiera deriva de las funciones y responsabilidades que tiene el administrador las cuales pueden ser la inversión, financiamiento y decisiones tomadas acerca de los dividendos que genere la empresa.

Por lo que se puede decir que las principales funciones de la Administración Financiera son planear, obtener y utilizar los fondos de la empresa maximizando su valor. La buena administración ayuda a que el negocio alcance sus objetivos y pueda competir con un éxito mayor en el mercado, de forma que en dado momento supere a sus competidores. (Ortega,2002)

La Administración Financiera se basa principalmente en el dinero, por lo que se convierte en la variable que ocupa la total atención de las empresas.

En el ámbito empresarial, la Administración Financiera se encarga del estudio y análisis de problemas como: (1) la inversión, (2) el financiamiento y (3) la administración de los activos. (Montalvo,1999).

Por lo que se puede llegar a la conclusión de que la Administración Financiera es una parte de la ciencia de la administración de empresas cuyo principal fin es el estudio y análisis de las inversiones, los financiamientos a los que se recurra y el uso de los activos con que se cuente para que estos generen el mayor rendimiento posible y de no ser así poder optimizarlos para lograr los objetivos planeados en este caso por las microempresas

### **3.6.3. Importancia y aplicación de la Administración Financiera**

El manejo de los recursos financieros es fundamental y se piensa que es un punto clave en la obtención de objetivos. Dichos recursos son de los más importantes dentro de una empresa y por ello se necesita utilizarlos de una manera cuidadosa para aprovecharlos de la mejor manera en las inversiones que se realicen en la entidad. (Robles, 2012).

Actualmente el mundo empresarial se ha convertido en una constante lucha debido a la globalización y a los avances tecnológicos, por consiguiente, ahora es necesario contar con empresas más competitivas que utilicen la administración financiera como una herramienta determinante y así contar con los recursos monetarios necesarios para el correcto desarrollo en las operaciones que se lleven a cabo en la organización.

La Administración Financiera en la empresa significa el alcanzar la productividad con el manejo adecuado del dinero, el cual se ve reflejado en los resultados (utilidades), maximizando el patrimonio y asociándose a objetivos tales como:

- a) Obtención de los fondos para el desarrollo de la empresa e inversiones. Las organizaciones deben generar flujos propios de efectivo para que puedan desarrollarse todas las operaciones de la empresa sin problema, y cuando esto no suceda, entonces puede ser mediante financiamiento, pero con la certeza de que se generarán los fondos necesarios para cumplir con el pago de este financiamiento.



- b) Inversión en activos reales (activos tangibles como inventarios, inmuebles, muebles, equipo, etcétera). Para el desarrollo de todas las operaciones de la empresa se debe contar con el equipo necesario, por lo que se tiene que invertir en activos.
- c) Inversión en activos financieros (cuentas y documentos por cobrar).
- d) Inversiones temporales de aquellos excedentes que se obtengan de efectivo: Cuando la empresa ha tomado los recursos necesarios para desarrollar las 19 operaciones normales, se deben generar excedentes para realizar inversiones en diferentes instrumentos en instituciones financieras.
- e) Coordinación de resultados (reinversión de las utilidades y reparto de utilidades). La política de dividendos es fundamental en una organización para establecer las normas y reglas de lo que se hará con las utilidades obtenidas en la organización.
- f) Administración del capital de trabajo, con la finalidad de disponer de recursos monetarios a corto plazo; disponibilidad para cumplir con las obligaciones menores a un año.
- g) Presentación e interpretación de información financiera.

La información financiera es la base de las finanzas para la toma de decisiones de una manera acertada, ya que se realiza un análisis cuantitativo para determinar las áreas de oportunidad de las organizaciones.

La información financiera es la base de las finanzas para la correcta toma de decisiones, ya que realiza un estudio cuantitativo para determinar las áreas de oportunidad de la empresa. Para lograr los objetivos ya mencionados es necesario contar con las técnicas que ofrece la Administración Financiera, como se puede observar en la Figura 2.

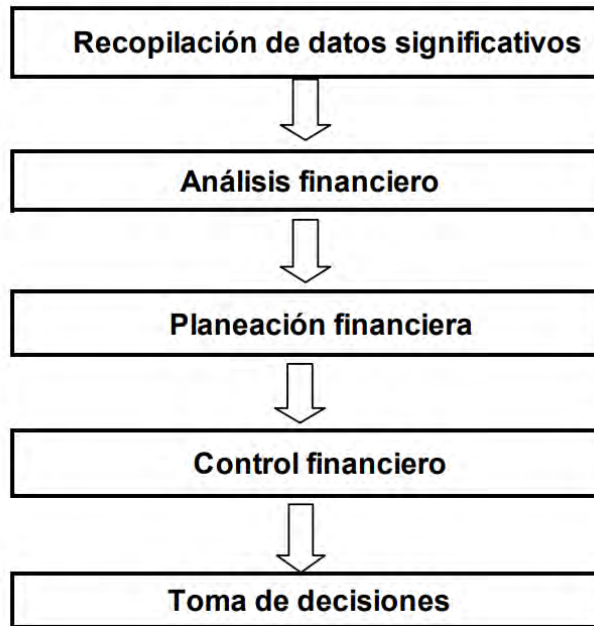


Figura 2: Técnicas de la Administración Financiera

a. Recopilación de datos significativos

Es la técnica utilizada que pretende reunir toda la información que sea necesaria, por ejemplo: antecedentes, datos, conceptos y cifras relevantes, de manera interna y externa, que de manera puntual y precisa permita el poder tomar decisiones en relación a los objetivos iniciales o permitan visualizar las operaciones que se llevarán a cabo.

b. Análisis financiero

Es la técnica de las finanzas que tiene por objetivo el estudio y evaluación de los eventos económicos en todas las operaciones llevadas a cabo y que sirve para la toma de decisiones en el logro de objetivos iniciales.

c. Planeación financiera

Técnica de la administración financiera con la cual se pretende el estudio, evaluación y proyección de la vida futura de una organización u empresa, visualizando los resultados de manera anticipada.

#### d. Control financiero

Técnica de la Administración Financiera encargada de asegurar que se lleven a cabo todos los objetivos planteados en un principio, de una manera eficiente y evaluando de forma conjunta todas las cifras planeadas con las reales, con el objetivo de encontrar desviaciones, deficiencias o fortalezas que ayuden al logro de las metas creadas.

#### e. Toma de decisiones

Esta técnica tiene como finalidad el poder elegir la mejor alternativa para la solución de problemas en la empresa y para el logro de objetivos ya establecidos en condiciones de certidumbre, riesgo, conflicto o incertidumbre.

Un administrador financiero se enfoca al tratamiento de fondos y no a la acumulación de costos y gastos los cuales se refieren a presentar la información contable en estados financieros dando a conocer los resultados a un periodo determinado, pero sin conocer si existe o no, la disponibilidad del recurso financiero, ya que solo muestra la manera en que se obtuvo el resultado.

Mientras que el tratamiento de fondos se encarga de analizar los recursos financieros con los que cuenta la empresa para poder realizar cualquier operación sin problemas y de acuerdo al plazo establecido por la organización, ya que se cuenta con obligaciones a corto, mediano y largo plazo; también vigila que las inversiones se realicen en el plazo que necesita la empresa y así generen el rendimiento adecuado, la disponibilidad y eficiencia en el desarrollo de las operaciones de la empresa a través del uso del recurso monetario.

### **3.7. MARCO LEGAL**

Para el correcto funcionamiento de todas las actividades comerciales internas y de carácter internacional en cualquier país del mundo es necesario contar con una base legal que guíe los sectores de desarrollo y de orden. Al respecto, Bolivia cuenta con tres legislaciones de importancia:

### **3.7.1. LEGISLACIÓN MERCANTIL**

El tráfico de mercancías a lo interno y externo de Bolivia está regido en su mayor parte por el Código de Comercio (1977) el cual regula las relaciones mercantiles entre agentes y que establece las formas legales que pueden adoptar las entidades empresariales en el país.

### **3.7.2. LEGISLACIÓN SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS**

A partir de 1990 se promulgó una nueva ley de inversiones, que permite que compañías extranjeras obtengan las garantías legales para la libre convertibilidad de la moneda, la repatriación de capitales y la libertad de importación de bienes y servicios.

Por otro lado, desde mediados de 1994, con la Ley de Capitalización, se aportó una base legal para la transferencia de la propiedad de las seis grandes corporaciones públicas, en la actualidad el inversor privado adquiere el derecho a la gestión de la sociedad a cambio de compromisos específicos de nuevos desembolsos de capital al patrimonio neto de la sociedad adquirida, y así un 50% pasa a ser propiedad del inversor y el resto de todos los bolivianos en edad adulta, a quienes se les transfieren los montos a través de sus cuentas en el sistema de pensiones.

### **3.7.3. LEGISLACIÓN SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL**

El Código de Comercio reconoce y especifica las diferentes modalidades de la propiedad industrial. Por lo tanto, el organismo donde se deben hacer los trámites relativos a las solicitudes de marcas, títulos comerciales y patentes de inversión se denomina Dirección General de Desarrollo Industrial dentro del Viceministerio de Industria y Comercio.

### **3.8. ADUANA NACIONAL DE BOLIVIA** (Bolivia A. N., 1999)

La Aduana Nacional de Bolivia, es el organismo encargado de ejecutar la política aduanera y tributaria del país; realizando, además, las funciones de control del tráfico internacional de mercancías.

Se sujeta a las políticas y normas económicas y comerciales del país, cumpliendo las metas, objetivos y resultados institucionales que fije su Directorio en el marco de las políticas económicas y comerciales definidas por el gobierno nacional.

El marco legal de la Dirección General de Aduanas de ese entonces, fue aprobado en 1929 con varias normas ulteriores, dando origen a una gestión administrativa deficiente y tildada como una de las entidades públicas más corruptas, el personal no tenía un perfil técnico–profesional apropiado, su concurso era más de tinte político; asimismo la infraestructura y el equipamiento de ese entonces eran deficientes.

La sistematización de los procedimientos, implicaba un sinnúmero de tareas que estaban sujetas a la discrecionalidad de los funcionarios, lo cual no garantizaba procesos transparentes y por ende no facilitaban el comercio exterior. Los sistemas informáticos eran obsoletos no eran integrados.

En 1992 y 1993 el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) implantaron un Programa de Modernización Aduanera. Los objetivos del mismo fueron: transferir algunas funciones al sector privado (recintos), simplificar procedimientos operativos financieros y de control, reducir el personal, apoyar el desarrollo del sistema informático.

Este programa logró algunos avances, como la privatización de la administración de los recintos aduaneros, sin embargo, no se logró establecer una institución sólida, estable y creíble.

El objetivo es desarrollar la base institucional del sector público para garantizar un buen servicio al país. La Aduana Nacional fue seleccionada como una de las ocho instituciones piloto del PRI.

En enero de 1999, gracias a un financiamiento del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, el gobierno de turno crea el Programa de Reforma y Modernización de la Administración Aduanera (PROMA). Instancia que oficiaba como una consultora al interior de la Aduana.

Este programa entre sus principales funciones tenía la de elaborar una estrategia para asegurar el fortalecimiento de la institución en el largo plazo; simplificar y homogenizar el marco legal y a través de estas normas establecer sanciones drásticas a los ilícitos aduaneros.

Es así que el 28 de julio de 1999 se promulga como Ley de la República N° 1990 la “Ley General de Aduanas” dando creación a lo que desde ese entonces se denomina “Aduana Nacional de Bolivia”. La Aduana Nacional se instituye como una entidad de derecho público, de carácter autárquico, con jurisdicción nacional, de duración indefinida, con personalidad jurídica y patrimonios propios.

La visión de la Aduana Nacional de Bolivia se enmarca en ser un sistema aduanero moderno, efectivo y transparente que ejecute eficientemente las políticas nacionales de comercio exterior, permitiendo a Bolivia insertarse en el mercado global y generar importantes recursos que contribuyan al desarrollo del país.

La Aduana Nacional tiene como objeto principal controlar, recaudar, fiscalizar y facilitar, el tráfico internacional de mercancías, con el fin de recaudar correcta y oportunamente los tributos aduaneros bajo los principios de buena fe, transparencia y legalidad, así como prevenir y reprimir los ilícitos aduaneros en observancia a la normativa vigente sobre la materia.

La Aduana Nacional dispone amplias facultades de control, verificación, fiscalización e investigación, que se constituyen en funciones administrativas inherentes a la Administración Tributaria de carácter perjudicial y no constituye prosecución penal. La Aduana Nacional tiene competencia normativa, administrativa, técnica y financiera. (Bolivia A. N., 2000)

- Normativa, para cumplir sus funciones, expidiendo para tal fin las decisiones y resoluciones de aplicación general sobre operaciones de comercio exterior que generen efectos jurídicos con relación a terceros.
- Administrativa, para establecer su propio ordenamiento, organización y funciones, en concordancia con la naturaleza de la institución y dentro del marco de la legislación aplicable.
- Técnica, para la formulación de políticas y la aplicación de instrumentos que le permitan cumplir con su objetivo.
- Financiera, para formular, aprobar y ejecutar su presupuesto.

La Aduana Nacional de Bolivia está compuesta por un Directorio, integrado por un Presidente Ejecutivo y cuatro Directores.

El Directorio es la máxima autoridad de la Aduana Nacional, sus principales atribuciones son: aprobarla estructura organizativa de la Aduana Nacional, aprobar medidas orientadas a facilitar y simplificar las operaciones aduaneras, establecer estrategias administrativas, operativas y financieras, proponer estrategias de comercio exterior y administración aduanera, seleccionar al personal jerárquico.

El Presidente Ejecutivo es responsable de cumplir y hacer cumplirlas disposiciones de la Ley de Aduanas y normas vigentes, sus atribuciones son: presidir las reuniones de Directorio, organizar, dirigir y supervisar las funciones de las leyes, representar a la Aduana Nacional, proponer al Directorio el Programa Operativo y financiero Anual (POA), participar en organizaciones internacionales especializadas en comercio exterior, delegar representación, funciones y atribuciones en los niveles operativo y financieros.

### **3.9. COMERCIO INTERNACIONAL**

El comercio internacional es la disciplina científica, parte de las ciencias económicas, que estudia las relaciones económicas y comerciales que mantienen los ciudadanos de un país con los de otros países.

Así comercio internacional o exterior es el acto de comercio celebrado entre residentes de un país (exportador) con los de otro estado extranjero (importador), revestido de los recaudos y solemnidades administrativas, bancarias y fiscales que ambas legislaciones exigen respecto de la materia.

Los países realizan comercio internacional por dos razones básicas, cada una de las cuales aporta su ganancia del comercio.

En primer lugar, los países comercian porque son diferentes entre sí. Las naciones, como los individuos, pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien.

En segundo lugar, los países comercian para conseguir economías a escala en la producción. Es decir, si cada país produce sólo un limitado número de bienes, puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor y, por lo tanto, de manera más eficiente que si intentara producirlo todo.

En el mundo real los patrones del Comercio internacional reflejan la interacción de estos dos motivos. (Maurice, 1994)

En ese entendido el presente capítulo ofrece una aproximación a la evolución del pensamiento acerca de la teoría del comercio internacional que de alguna manera ayudará a entender posteriormente el proceso de importación y por ende el desarrollo del tema.



Se cuenta con una relativa antigüedad de esta disciplina y la abundante literatura que ha originado, en ese entendido es que son expuestas aquellas teorías y escuelas que, han conseguido una mayor influencia en el cuerpo teórico del comercio internacional, tratando, además, de reflejar las conexiones entre ellas.

También la consideración de la nueva escuela del comercio internacional, que ha desarrollado, especialmente en las últimas tres décadas, modelos formales más compatibles con la realidad actual del comercio internacional, sobre todo, cuando predominan los flujos Intraindustrial y se asume que los mercados funcionan bajo competencia imperfecta.

A pesar de ello, estas nuevas doctrinas no han llegado a cristalizar en un cuerpo teórico claramente definido, sino que se encuentran en plena evolución. Prueba de ello es su mayor o menor acercamiento a los planteamientos neoclásicos.

Con el empleo de la teoría neoclásica para el estudio del comercio Intraindustrial y un acercamiento basado en los nuevos enfoques teóricos para el estudio de los flujos intraindustrial, tendríamos dentro de una nueva terminología, que la propia teoría del comercio internacional se ha especializado.

Donde el esquema neoclásico tendría ventajas comparativas para el estudio del comercio Intraindustrial, mientras que las nuevas teorías del comercio mostrarían sus ventajas comparativas en el estudio del comercio Intraindustrial. Enfoques que serán analizados en el desarrollo de este capítulo como ya señalamos anteriormente.

### **3.9.1. Modelo Mercantilista (Torres Gaytán, 1987)**

Cuando el mecanismo de la producción y el de la circulación de mercancías constituyen dos procesos diferenciados, conectados por el dinero, se agudizó la lucha entre el viejo capitalismo comercial y el industrial de nuevo cuño, de tal

manera que, hacia fines del Siglo XVIII, el último ya no necesitaba del monopolio comercial reglamentado por el Estado, pues le bastaba el monopolio económico efectivo que le daba la superioridad de sus métodos técnicos de producción. De esta manera, la política mercantilista que años atrás fuera utilizada para impulsar al capitalismo comercial resultaba un obstáculo al desarrollo industrial.

Por ello los industriales vieron en el poder del estado y en su intervención más bien un serio escollo para su desarrollo y se opusieron a él. Fue así como el mercantilismo, que había servido de nodriza al capitalismo comercial, fue desechado por el capitalismo industrial por considerarlo nocivo al proceso industrializador.

El monopolio comercial y la intervención del estado en el comercio exterior fueron atacados primero y sustituidos después por una filosofía y una política librecambista. La vieja lucha entre metalistas y antinatalistas, ahora superada, se desplazó hacia un nuevo campo.

La libre circulación de mercancías, circunscrita al interior de cada país resultaba insuficiente para crear el mercado que necesitaba el desarrollo de las fuerzas productivas del industrialismo mecanizado. Había que destruir, en consecuencia, las barreras entre países de la misma manera que se había hecho con los obstáculos y barreras intermodales.

El liberalismo económico restringido a los límites de cada nación resultaba, a fines del Siglo XVIII, insuficiente para dar expansión al capitalismo industrial de producción masiva. Especialmente el industrialismo inglés y el francés lucharon por la expansión de un mercado más amplio que el nacional.

Por otra parte, el inadecuado régimen feudal, que en muchas regiones aún prevalecía no compaginaba con la revolución en los métodos de producción agrícola.

El incremento de la productividad agrícola y la revolución en los transportadores propiciaban el excedente de población rural y su concentración en centros urbanos.

A su vez, los descubrimientos geográficos y la explotación de zonas antes inexploradas por el capitalismo abrieron nuevas posibilidades a la expansión agrícola, comercial e industrial.

Con la idea de una libertad comercial sin límites se trataba de proteger a los intereses industriales, los que clamaban ante todo por un comercio sin frenos, al percibir ya lo que después Adam Smith sintetizaría en el siguiente postulado: la extensión del mercado limita la producción. (Smith, 1958) De esta manera, empezaron a preconizar por doquiera que el comercio necesitaba de toda la libertad necesaria y que su regulación y restricción podía conducir a la ruina nacional.

Mallines sostuvo que la libertad era compatible con la reglamentación, y Colbert (Heckscher, 1943) notó la diferencia entre la ganancia del comerciante y la de la nación.

Cuando los mercantilistas pedían eliminación de las trabas que entorpecían al comercio interior y a la vida económica en general, fueron burguesamente revolucionarios respecto a la situación feudal prevaleciente.

Años después, los economistas pre liberales y sobre todo los clásicos abogarían por el libre intercambio mundial. Su actitud representó un paso más productivo y comercial del mundo capitalista.

Del interés que hubo por el progreso de la nación respecto de provincias, el pensamiento se transformó hacia niveles internacionales aduciendo razonamiento de que así se promovía el progreso general del mundo.

En el fondo, esto no fue sino el pensamiento de mercantilistas pertenecientes a aquellos países que al final del Siglo XVIII estaban en pleno proceso de industrialización y que ya percibían la necesidad de un mercado más amplio, superando ideas como la del mercantilista Barbon, quien formuló un nuevo concepto de la balanza comercial, según el cual, la importancia no radicaba en la comparación de los valores brutos de las importaciones y las exportaciones, sino en la creación de las fuentes de trabajo.

En consecuencia, la política del estado debía centrarse alrededor de la creación de nuevos empleos y del fomento de industrias con el máximo de manufacturas, como medio para fortalecer la posición del estado en la conquista de nuevos territorios.

### **3.9.2. Modelo Clásico - Adam Smith y la ventaja absoluta.**

Durante el siglo XVIII, el nuevo marco histórico resultó decisivo para el surgimiento de nuevas corrientes de pensamiento económico que, en el terreno de la economía internacional, criticaron la doctrina mercantilista y terminaron por establecer el predominio de la escuela clásica.

Es necesario destacar tres hechos que reflejan las circunstancias históricas de la economía de esa época.

El primero es la precedente economía artesanal, dominante hasta entonces en Europa, iba siendo reemplazada por una incipiente economía industrial.

En segundo lugar, el poder absolutista y hegemónico de los Estados cedía terreno ante la valoración de los derechos de los individuos y las ideas liberales.

El tercero las relaciones económicas internacionales y los intercambios comerciales entre los diferentes países comenzaron a cobrar mayor relevancia.

En este contexto, Adam Smith publica en 1776, su investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, donde se expone nuevos principios e hipótesis sobre la economía internacional, claramente opuestos a las ideas mercantilistas.

Smith incorpora los efectos reales del comercio internacional sobre el funcionamiento de la economía, valorando el bienestar que pueda reportar a los ciudadanos.

Adam Smith sentó las bases del argumento a favor del libre comercio al demostrar que el comercio entre países, permite a cada uno aumentar su riqueza aprovechando el principio de la división del trabajo.

La idea inicial es que para que exista comercio entre dos países uno de ellos debe tener una ventaja absoluta en la producción de alguno de los bienes que se comercian. Es decir, que, si un país puede producir una unidad de algún bien con una menor cantidad de trabajo que la usada por el otro país para producir el mismo bien, entonces el primero tiene una ventaja absoluta. (Ricardo, 1958)

De acuerdo con esta perspectiva, los beneficios del comercio están basados en el principio de la ventaja absoluta, bajo el siguiente argumento: un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes y menos eficiente en la producción de otros e, independientemente de las causas de las ineficiencias, ambos se pueden beneficiar del intercambio si cada país se especializa en la producción del bien que produce con mayor eficiencia que el otro.

El concepto de la ventaja absoluta se refiere, por lo tanto, a la capacidad del país A para producir una mercancía más eficientemente (es decir, una mayor producción por unidad de factor) que el B.

La posesión de una ventaja comparativa no significa necesariamente que A pueda exportar con éxito esta mercancía a B. Este puede tener también una ventaja comparativa. (William, 1996)

Entonces, el patrón de especialización de cada país está determinado por la dotación inicial de factores productivos y la productividad de cada uno en la producción de ambos bienes y en este sentido, se determinan también los flujos de comercio de un país.

### **3.9.3. David Ricardo y la Ventaja Comparativa**

David Ricardo se caracteriza por aportar un mayor rigor y profundidad al análisis de Adam Smith introduciendo de esta manera el principio de la ventaja comparativa, debido a que el principio de la ventaja absoluta no es viable para el funcionamiento del comercio internacional.

Ya que, para Ricardo, el producir mejor significa producir con menor uso de mano de obra (de trabajo).

La teoría de la ventaja comparativa establece que un país debe especializarse en la producción y la exportación de las mercancías, que puede producir con un costo relativamente más bajo y debe importar aquellas otras en las que es un producto de costos relativamente elevados. (William, 1996)

Entonces, bajo este concepto y supuestos, un país se especializará en la producción de un determinado producto y el otro país también se especializará en la producción de otro producto; bajo esta suposición, se puede ver que ambos países obtienen ganancias del comercio gracias a ésta especialización.

### **3.9.4. Comercio Intraindustrial y la Nueva Escuela del Comercio Internacional**

Hasta ahora hemos explicado, fundamentalmente, teorías que estudiaban el comercio internacional como aquél que tenía lugar entre diferentes países que se intercambiaban productos distintos (por ejemplo, el intercambio propuesto por Ricardo de tela por vino o el de coches por café).

Estas teorías tradicionales (clásica y neoclásica) del comercio internacional lo explican según las ventajas comparativas nacionales, considerando en sus planteamientos competencia perfecta y rendimientos constantes a escala. Los flujos comerciales analizados en este contexto se circunscriben al comercio que se realiza entre sectores diferentes, o sea, el comercio Intraindustrial.

Como ya comentamos anteriormente, en las últimas décadas se han detectado crecientes niveles de comercio con otras características. Así, se ha constatado la relevancia de tráficos de exportación e importación simultáneos del mismo producto (o de variedades del mismo producto) entre distintos países, esto es, comercio intraindustrial. (Verdoorn)

Este fenómeno es más frecuente todavía en el comercio entre países desarrollados (por ejemplo, Francia y Alemania se compran y se venden, simultáneamente, gran cantidad de coches). De este modo, sobre todo a partir de mediados de la década de los setenta, los economistas comenzaron a incorporar a sus planteamientos estas alteraciones en la naturaleza del comercio, tendiendo a reemplazar la competencia perfecta supuesta en la teoría tradicional por situaciones de competencia imperfecta.

Estas nuevas teorías tratan de integrar el efecto de las economías de escala, de las barreras de entrada, de la diferenciación de productos, de las nuevas tecnologías, de la presencia de empresas multinacionales, de la movilidad internacional de los factores productivos y de la variación en los gustos de los consumidores.

Así, las economías de escala promueven la concentración de la producción, siempre que los costes de transporte no sean muy altos. El propósito es abastecer a un mayor número de demandantes desde un único lugar productivo, originándose un incremento en el tráfico comercial.

En concreto, se señalan dos tipos de economías de escala, propias de mercados de competencia imperfecta y que hay que considerar como variables explicativas del comercio internacional: las internas (o nacionales), debido al abaratamiento de los costes empresariales cuando aumenta su volumen de producción, y las externas (o internacionales), en que la causa de la reducción de costes es el aumento de la dimensión del sector a que pertenece la empresa, provocado por el crecimiento de la demanda mundial.

Por otra parte, cada empresa trata de diferenciar su producto respecto a sus competidoras, con el fin de segmentar la demanda y mantener un cierto grado de monopolio sobre la variedad de un determinado bien que produce.

Ante ello, los consumidores definirán sus preferencias entre las distintas variedades de bienes del mercado, que representarán bienes no perfectamente sustitutivos.

Economías de escala y diferenciación de producto se limitan mutuamente. Así, lo segundo podrá impedir que se concentre toda la producción en una única empresa que fabrique una única variedad de un bien, buscando un aprovechamiento máximo de las economías de escala.

Por otra parte, tampoco será posible que existan tantas variedades de un bien como desean los consumidores (una distinta para cada uno de ellos, en el caso extremo de gustos totalmente dispersos) porque, anulándose las economías de escala, la producción se encarecería mucho. El comportamiento de las empresas multinacionales también ha dado origen a abundantes estudios dentro de la nueva escuela del comercio internacional.



Ello se justifica por la mayor presencia e influencia de éstas en la economía y el comercio mundiales y, también, por el hecho de que las características que comporta este tipo de empresas (gastos elevados en investigación, desarrollo de productos nuevos, alto nivel de diferenciación de productos, presencia de activos intangibles, etc.)

Son bastante identificables con las del comercio intraindustrial. Cuestiones relevantes, en este sentido, son la consideración de la inversión extranjera como un fenómeno complementario o alternativo al comercio internacional, el papel de las multinacionales en la difusión internacional de la tecnología o el nacimiento de un nuevo tipo de comercio internacional, el intrafirma o intraempresa, característico de esta clase de empresas.

Este comercio intrafirma tiene lugar cuando se intercambian productos (diferentes o similares, dependiendo de las estrategias empresariales) entre filiales ubicadas en países distintos de una misma multinacional o bien entre cualquiera de éstas y la empresa matriz.

Para profundizar en estas cuestiones, la llamada “nueva teoría del comercio internacional” ha recogido instrumentos conceptuales y analíticos derivados de la teoría de la organización industrial y, en algunos casos, ha empleado cuestiones ya apuntadas dentro de las teorías alternativas que acabamos de comentar (por ejemplo, en el caso del concepto de diferenciación de producto, ya acuñado por Linder).

El resultado es un nuevo cuerpo teórico que utiliza supuestos más cercanos al mundo real, proponiendo nuevas orientaciones en la forma de estudiar el comercio exterior, particularmente, el comercio de tipo intraindustrial realizado entre países desarrollados.

De todos modos, debemos advertir que la nueva teoría del comercio internacional no es una doctrina claramente definida y asentada, sino que se encuentra dentro de una fase evolutiva, con las diferentes aportaciones que los economistas actuales están realizando. Entre los autores más representativos de este nuevo enfoque de la teoría sobre el comercio internacional podemos nombrar a P. Krugman, E. Helpman y D. Greenaway.

### **3.9.5. Instituciones vinculadas al Comercio Exterior en Bolivia**

La Aduana Nacional de Bolivia, es el organismo encargado de ejecutar la política aduanera y tributaria del país; realizando, además, las funciones de control del tráfico internacional de mercancías.

La Aduana Nacional se sujeta a las políticas y normas económicas y comerciales del país, cumpliendo las metas, objetivos y resultados institucionales que fije su Directorio en el marco de las políticas económicas y comerciales definidas por el gobierno nacional. Para incursionar en las labores de importación, las personas naturales o jurídicas interesadas deberán disponer de su número de identificación Tributaria (NIT) elemento que es exigido por la Aduana para ser incorporado en el formulario de declaración aduanera respectivo.

Sin perjuicio de la potestad aduanera, la importación de ciertos productos requiere la intervención de determinados organismos públicos con el fin de realizar los controles pertinentes para asegurar y verificar el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias y la aplicación del Código Alimentario.

No se permite el ingreso de mercancías nocivas para el medio ambiente, la salud y vida humana, animal o contra la preservación vegetal, así como las que atenten contra la seguridad del Estado, el sistema económico y financiero de la Nación y otras determinadas por Ley expresa.

La fiscalización del cumplimiento de las normas que regulan estas materias está a cargo de los organismos públicos que desempeñan tareas específicas de acuerdo a sus competencias, entre los cuales figuran: Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerio de Gobierno, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Ministerio de Planificación del Desarrollo, Ministerio de Salud y Deportes, Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras, Autoridad de Fiscalización y Control Social de Telecomunicaciones y Transportes, Ministerio de Medio Ambiente y Agua, Instituto Boliviano de Normalización y Calidad (IBNORCA), Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG), entre los más importantes.

El control y fiscalización en el marco de las competencias otorgadas a las diferentes entidades del sector público, se regulan por la Ley de Organización del Poder Ejecutivo y su Reglamento, así como normas expresas que facultan su intervención.

### **3.10. PROCESOS DE IMPORTACIÓN**

#### **3.10.1. Régimen de Importaciones**

Las importaciones bolivianas se rigen por lo establecido en la política arancelaria que define el nivel arancelario que se aplica a las importaciones de bienes. La norma está en concordancia a las disposiciones de la normativa internacional, como son el Código de Valoración del Acuerdo General sobre Arancel Aduanero y Comercio (GATT), a la legislación nacional y a la nueva nomenclatura denominada "Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías" NANDINA, que es la nomenclatura oficial de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena, proceso subregional de integración (Comunidad Andina), así como la NALADISA que es aplicada en el marco de la ALADI.

El arancel aduanero de importación de Bolivia, a partir de noviembre de 2007, cuenta con una nueva estructura arancelaria, con alícuotas de cero (0%), cinco (5%), diez (10%), quince (15%), veinte (20%) y treinta cinco (35%).

Los productos originarios de los Países Miembros de la Comunidad Andina, de los países miembros de la ALADI, con los que Bolivia tiene Acuerdos de Complementación Económica, cuentan con preferencias arancelarias de hasta el 100%. (slideshare, s.f.)

### **3.10.2. Arancel de Importaciones**

Bolivia integra la Comunidad Andina (CAN). En consecuencia, ha adoptado como base de su Arancel de Aduanas la Nomenclatura de la Comunidad Andina (NANDINA). De conformidad con la Decisión 717 de la Comisión de la Comunidad Andina (CAN) no estará obligada a adoptar el Arancel Externo Común (AEC) de la CAN, acordado mediante la Decisión N° 535, hasta el 31 de diciembre de 2011.

La Resolución del Ministerio de Hacienda N° 670/06, de 29 de diciembre de 2006, puso en vigencia a partir del 1° de enero de 2007 el Arancel Aduanero de Importaciones de Bolivia, basado en la NANDINA actualizada con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías 2007. Posteriormente, la Resolución Ministerial N° 667/07, de fecha 31 de diciembre de 2007 puso en vigencia en Bolivia, a partir del 1° de enero y hasta el 31 de marzo de 2008, el Arancel Aduanero de Importaciones de Bolivia 2008, basado en la NANDINA actualizada con la Decisión 675. La Resolución Ministerial 126/08, de 31 de marzo de 2008, y el Decreto N° 29349/07, de 21 de noviembre de 2007, pusieron en vigencia en Bolivia, a partir del 1° de abril de 2008, un nuevo Arancel Aduanero de Importaciones 2008 con niveles arancelarios de 0%, 5%, 10%, 15% y 20%.

En virtud de lo establecido por los artículos 83 y 85 del Acuerdo de Cartagena, por los artículos 4°, 5° y 6° de la Decisión 370, el artículo 2° de la Decisión 535 y el artículo 5° de la Decisión 580, los Estados Partes podrán establecer diferimientos temporales, reduciendo hasta 0% el gravamen arancelario para determinadas mercancías.

**CUADRO No 2: ARANCELES, IMPUESTOS Y SERVICIOS APLICADOS A LA IMPORTACIÓN EN BOLIVIA**

<b>ARANCELES/ IMPUESTOS</b>	<b>TASAS</b>	<b>BASE IMPONIBLE</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
<b>Arancel de Importación</b>	0%, 5%, 10%, 15%, 20% y 35%.	CIF – Frontera	Algunos bienes de capital (maquinarias y equipos) tienen una rebaja del 50% del arancel de importación.
<b>Tasa de Almacén aduanero</b>	0.5 %	CIF – Frontera	Valor según el servicio prestado y tiempo de permanencia. La tasa es un valor referencial.
<b>Aporte Gremial</b>	0.3 %	CIF – Frontera	Aporte gremial según la Cámara a la que se está asociado.
<b>Despacho Aduanero</b>	0.1 % al 2,5%	CIF – Frontera	Comisión variable que se paga a la agencia despachante de aduana.
<b>Impuesto Valor Agregado (IVA).</b>	al 14,94 %	CIF – Aduana	IVA importaciones, grava sobre el valor de mercadería más el arancel.
<b>Impuesto Consumo Específico (ICE).</b>	al - - -	CIF – Aduana	Impuesto variable, grava a licores, tabaco y bienes suntuarios.
<b>Impuesto a los Hidrocarburos IEDH).</b>	- - -	CIF – Aduana	Según el producto a ser importado.

**Fuente:** Elaborado en base a información Ministerio de Economía y Finanzas Publicas y Aduana Nacional de Bolivia.

### **3.10.3. Pasos del proceso de Importación y la documentación pertinente**

Una vez realizado el contrato de compra – venta, el exportador le emite la factura comercial. Posteriormente, el importador se dirigirá a la transportadora que empleará para traer la mercadería. Esta transportadora es la encargada de emitir el MIC/DTA (cuando es vía carretera), el TIF/DTA (cuando es por vía Férrea) o la Guía Aérea (cuando es por avión), según sea el modo de transporte que utilizará.

A continuación, detallaremos todos los pasos que se deben seguir en el proceso de importación haciendo una relación con los documentos sustanciales:

a) Solicitud de Cotización / Cotización.

Tanto la “Solicitud de Cotización” como la Cotización son gestiones que realiza el Importador. El Importador recibe del Exportador la propuesta en relación al tipo de producto que desee adquirir. Puede recibirse una propuesta de modificación (contraoferta) por parte del Importador la cual debe ser respondida con la aceptación o modificación adicional, es decir una primera cotización es motivo de negociación comercial.

b) Factura Pro-forma.

Se trata de una oferta resumen que contiene los elementos que configurarán la factura definitiva en el caso de que la oferta se materialice en pedido o contrato y que no hayan cambiado los datos que en ella se hayan reflejado. La Factura Proforma es un documento de oferta e información emitido por el exportador donde se detallan las condiciones bajo las cuales estaría dispuesto a vender una mercancía.

Puede servir de contrato cuando el vendedor exige pagos anticipados a la entrega de la Mercancía, sirviendo asimismo de apoyo para solicitar determinados documentos administrativos.

La Factura Pro-forma sirve al cliente (importador) para formalizar en un banco la Apertura del Crédito Documentario, así como para solicitar las correspondientes Autorizaciones de Importación. La Factura Pro-forma tiene la apariencia de una factura normal, en la que aparece en lugar claro y visible la palabra "Pro-forma".

c) Orden de Compra.

Es una solicitud escrita a un proveedor, por determinados artículos a un precio convenido, la solicitud también especifica los términos de pago y entrega.

La orden de compra es una autorización al proveedor para entregar los artículos y presentar una factura Por lo general se incluyen los siguientes aspectos en una orden de compra:

- ✓ Nombre impreso y dirección de la compañía que hace el pedido
- ✓ Número de Orden y de Compra
- ✓ Nombre y dirección del proveedor
- ✓ Fecha del pedido y fecha de entrega requerida
- ✓ Términos de entrega y pago
- ✓ Cantidad de artículos solicitados
- ✓ Número de catalogo
- ✓ Descripción
- ✓ Precio unitario y total
- ✓ Costo de envío, de manejo, de seguro y relacionados. Costo total de la orden
- ✓ Firma autorizada

#### d) Contrato de Compraventa.

Mediante el contrato de compraventa se refleja el acuerdo entre las partes intervinientes en la transacción, que tiene por objeto la entrega de una Mercancía determinada a cambio de un precio prefijado. El vendedor se compromete a entregar al comprador la Mercancía que origina la transacción y el comprador a pagar el precio. Este compromiso, plasmado en el contrato, ha de establecer el lugar convenido para la entrega, el plazo acordado y el precio pactado.

En el comercio internacional es frecuente acogerse a los denominados INCOTERMS, que son términos de comercio definidos y elaborados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), con la finalidad de establecer un lenguaje estandarizado que pueda ser utilizado por los compradores y vendedores que participan en negocios internacionales.

El contrato también establece en qué lugar el exportador ha de poner la Mercancía a disposición del importador, así como cualquier otra información que posibilite la relación contractual establecida.

#### e) Conocimiento de embarque (B/L)

Es el documento emitido por la línea naviera o su representante, el mismo que es evidencia del contrato de transporte, título sobre la mercadería y recibo del contenedor. Es emitido con las instrucciones dadas por el embarcador al transportista indicando las características de la carga.

#### f) Factura Comercial.

Es el documento que extiende el exportador, el cual contiene la descripción y la cantidad de las Mercancías objeto de la operación, asimismo, recoge el precio de la misma y las condiciones definitivas en que se realizará la venta.



En determinadas ocasiones, la Factura Comercial sirve de Contrato de Venta y de forma de cobro, para lo cual debe ir firmada e incluir las cláusulas arbitrales correspondientes a los Contratos de Compraventa Internacionales. La Factura Comercial se utiliza para el despacho aduanero, puesto que la SUNAT debe verificar el valor de la Mercancía. La Factura expedida por el vendedor a nombre del comprador supone un justificante probatorio de la propiedad del bien adquirido.

#### g) Lista de Empaque

Normalmente acompaña en todo momento a la factura comercial. Documento que proporciona datos sobre la forma de embalaje de las mercancías, el contenido de los diferentes cajones, cajas, o fardos, y especifica los pesos y dimensiones de cada uno de los bultos de la expedición. Es esencial para las autoridades de aduanas al realizar su inspección, y para el cliente al identificar el contenido de la expedición.

#### h) Certificados de Inspección

Para la emisión de los Certificados de Inspección, el exportador y/o el importador, deberán presentar los siguientes documentos:

- ✓ Factura definitiva de las mercancías, que contenga el valor FOB desglosado, con detalle de precios unitarios, y descripción de la mercadería en forma literal no así con códigos.
- ✓ Lista de empaque.
- ✓ Certificado de origen.
- ✓ Licencia previa para productos que lo requieran de acuerdo a ley.
- ✓ Certificado bromatológico, toxicólogo, fitosanitario, zoosanitario, IBNORCA, insumos agrícolas, etc., cuando corresponda.
- ✓ Parte de Recepción emitido por el Gestor de Recinto Aduanero, en el caso de inspección en Destino.

Una vez obtenido el Certificado de Inspección, dirigirse a la agencia aduanera para le sea emitida la Póliza de Importación.

i) Procedimientos en Aduana

Entrega de los documentos respaldatorios de la importación a la agencia aduanera autorizada.

1. Ingreso de la mercadería al recinto aduanero para la elaboración del parte de recepción.
2. Presentación de la póliza de importación al recinto aduanero para la aceptación de los documentos.
3. Aforo documental y físico de las pólizas de importación por parte de la vista de aduana.
4. Pago de tributos de importación en el banco autorizado.
5. Pago por servicios prestados por el recinto aduanero.
6. Extracción de la mercancía del recinto aduanero.

## **DOCUMENTOS EXIGIDOS EN ADUANA**

1. Formulario interno de G.I.T., póliza flotante, 3 ejemplares.
2. Póliza de importación, 6 copias inclusive la original.
3. Aviso de Conformidad
4. Factura Comercial
5. Lista de Empaque
6. Flete marítimo
7. Seguro Flotante
8. Factura de transporte (empresa transportadora)
9. Certificado IBNORCA
10. Manifiesto de Carga
11. RUC de la empresa
12. Parte de recepción
13. Formulario 135

- **FORMULARIO 135**

Lo emite la agencia despachante. Es una declaración donde se detallan todos los documentos que acompañan la póliza.

Es un formulario gratuito. Cuando la declaración es menor a 3000, se emite una declaración jurada, la cual debe ser firmada por la agencia y el importador.

- **POLIZA DE IMPORTACIÓN FORMULARIO**

Es la declaración de mercancías de importación. La emiten las agencias aduaneras. Hacen un cobro entre el 3 y el 5%, dependiendo de la mercadería. Además, el costo del formulario es de 50 Bs. Debe contener:

- ✓ Nombre del importador
- ✓ La Agencia despachante de aduana
- ✓ El detalle de la importación (Descripción arancelaria, sub-partida arancelaria, valor Cif Frontera).

- **PARTE DE RECEPCIÓN.**

Lo emite G.I.T. Se detallan el número de aduana de partida y el número de aduana de destino, el usuario de esa mercadería, su descripción y las observaciones.

j) MIC/ DTA.

Es el Manifiesto Internacional de Carga / Documento de Tránsito Aduanero. Se lo utiliza para transporte carretero, desde el lugar donde son cargadas a bordo de un vehículo, hasta el lugar en donde se descargan. Debe contener:

1. Nombre y domicilio del porteador
2. Fecha de emisión
3. Aduana, ciudad y país de partida
4. RUC
5. Ciudad y país de destino final
6. Datos del transporte, como ser placa, capacidad de arrastre
7. Moneda en que se está haciendo la importación
8. Origen de las mercancías
9. El destinatario
10. El remitente
11. Tipo de bultos
12. Cantidad de bultos
13. Peso bruto
14. Documentos Anexos
15. Descripción de las mercancías
16. Aduana de destino
17. Peso total

k) Descarga del Contenedor.

Una vez descargado el contenedor, el transportista o su representante y los depósitos temporales elaboran la Nota de Tarja General, primer documento en el que se hace constar las características del contenedor a su llegada al puerto (marca y número, condición, tamaño, estado, precintos, etc.), entregando el original al Agente Marítimo, una copia al transportista terrestre, en caso lo requiera.

Para el traslado del contenedor a un depósito temporal, la relación detallada de contenedores, la cual luego de ser visada por este último es entregada al Administrador Portuario quién emite la autorización de descarga directa o indirecta internacional.

Para darle salida al contenedor del depósito temporal, el transportista terrestre debe presentar en Balanza la Autorización de descarga (entregada por el terminal portuario), la Nota de Tarja General (verificada previamente por el oficial de aduanas) y el ticket de destare (entregado al transportista terrestre al momento de ingresar al terminal portuario), seguidamente se realiza el segundo pesaje y puede salir.

Al momento de salir del Terminal Portuario, el chofer del camión debe llevar consigo la Guía de Remisión – Remitente (entregada por agente de aduana o el terminal de almacenamiento) y la Guía de Remisión – Transportista (emitida por el transportista).

Los depósitos temporales transmiten a la SUNAT – a través del Documento Único de Información de Manifiesto (DUIM) - la información de la recepción de la carga y la conformidad por su recepción en el formato aprobado por la SUNAT, dentro del plazo de cinco (05) días contados a partir de la fecha de término de la descarga.

El agente de aduana solicita al depósito temporal el volante de despacho, presentando para ello el B/L o el Conocimiento de Embarque. Algunos depósitos temporales a tienden esta solicitud por vía electrónica.

#### **3.10.4. Pago de Tributos Aduaneros (Base de Cálculo)**

1. **G.A.C.**= 10% del valor CIF frontera.
2. **I.V.A.** = 14.94% de la formula (CIF+GAC+OTROS GTOS+OTRAS EROGACIONES).
3. **VERIFICACION** = 1% del valor FOB.
4. **AGENCIA DESPACHANTE** = Según tarifario con relación al cif frontera.
5. **RECINTO ADUANERO** = Según el peso de la mercancía y el valor cif frontera.
6. **CAINCO** = 3°/00 del valor Cif frontera, Servicio de Información para Comercio Exterior.

a) Impuesto al Valor Agregado (IVA).

El IVA es un impuesto creado en todo el territorio nacional que se aplicará, en este caso, sobre las importaciones definidas (definitivas).

El gravamen que corresponde por las importaciones definidas, debe ser pagado por el importador en el momento del despacho aduanero, ya sea que se encuentre o no inscrito a efectos del Impuesto al Valor Agregado.

Son sujetos pasivos del impuesto quienes realicen a nombre propio importaciones definitivas. El hecho imponible se perfeccionará en el momento del despacho aduanero, en el caso de importaciones definitivas e inclusive para los despachos de emergencia.

El IVA a pagar es de 14.94% y se liquidará sobre la base imponible resultante de la suma de los siguientes conceptos: valor CIF + GAC + otros cargos aduaneros + otras erogaciones necesarias para efectuar el despacho aduanero.

Se consideran “otros cargos aduaneros” a los cargos no arancelarios determinados en las disposiciones generales y las multas que se apliquen dentro del Régimen Aduanero de Importación.

Se consideran “otras erogaciones necesarias para efectuar el despacho aduanero” a la comisión de la agencia de aduana, la comisión por servicios de la empresa verificadora y las tarifas cobradas por el recinto aduanero. (Valdez Montoya, 2012)

b) Gravamen Arancelario Consolidado (GAC).

Para la aplicación de la normativa aduanera y arancelaria de importaciones, la denominación de Gravamen Aduanero Consolidado se sustituye por la de Gravamen Arancelario Consolidado en los reglamentos, procedimientos e

instructivos vigentes. El Gravamen Arancelario Consolidado (GAC), es el arancel que se debe pagar para poder internar y nacionalizar una mercadería.

En la alícuota que corresponda a la Sub-partida arancelaria, debe aplicarse sobre los valores “CIF Frontera” cuando el medio de transporte sea terrestre y “CIF Aduana” cuando sea aéreo, en este último caso para la determinación de la base imponible se consignará solo el veinticinco por ciento (25%) del flete aéreo.

Tratándose de mercancías que se importen desde zonas francas, los tributos de importación se aplicarán sobre el “valor de transacción” consignado en la factura de reexpedición, el mismo que en ningún caso puede ser inferior al “valor CIF Aduana Zona Franca”, y debe incluir los costos de flete y seguro de la mercancía desde el lugar de embarque hasta el ingreso a zona franca de destino.

Cuando las mercancías destinadas a zona franca ingresen al país por vía aérea, para la determinación de la base imponible se consignará el 25% del flete aéreo y el importe del transporte desde el aeropuerto hasta la zona franca de destino.

Para fines procedimentales y de registro informático, en forma general se entenderá por valor CIF: el valor CIF Frontera cuando el medio de transporte sea terrestre, el valor CIF Aduana cuando el medio de transporte sea aéreo o el valor CIF Aduana Zona Franca cuando la mercancía esté destinada a zona franca.

El GAC a pagar es de: 10% para bienes en general y 5% para una nómina de bienes de capital. Ahora bien, en caso de existir algún acuerdo comercial suscrito por Bolivia, el GAC a pagar va a depender de la desgravación arancelaria que tenga el bien en cuestión. Para el caso de importaciones de productos que gocen de preferencias arancelarias, se considera el GAC liberado como parte de la base imponible del IVA e ICE tasa porcentual.

c) Impuesto a los Consumos Específicos (ICE).

Como su nombre lo indica, es un impuesto creado para el consumo final de determinados bienes. En este caso, se aplicará sobre las importaciones definitivas de los bienes muebles que se indican en el documento sobre Aspectos Tributarios. Las tasas porcentuales a aplicar a los distintos bienes gravados se aplicarán en la forma y términos señalados en las normas legales respectivas (Ver documento sobre Aspectos Tributarios).

La tasa porcentual del ICE se liquidará sobre la base imponible resultante de la suma de los siguientes conceptos: Valor CIF + GAC + otros cargos aduaneros + otras erogaciones necesarias para efectuar el despacho aduanero. (Valdez Montoya, 2012)

### 3.10.5. Costos aproximados de Importación

<b>Detalle</b>	<b>Porcentaje</b>
Flete Marítimo	3.6%/ Valor FOB
Flete Carretero	1.232.10%/Valor FOB
Seguros	0.37 – 2%/Valor FOB
Gastos Portuarios	0.51%/Valor FOB
Almacenaje	Según Tarifario
Agencias Despachante	2 – 0.5%/Valor CIF
Verificadora	1.75%/ Valor FOB
G.A.C.	10%/Valor CIF
I.V.A.	14.94%/ Formula
I.C.E.	Según la Base Imponible

Los costos de importaciones son variables según sea el país de origen y la ruta a utilizarse, también el medio de transporte y la modalidad de carga.



### 3.11. ACUERDOS DE INTEGRACIÓN

#### a) Acuerdos de alcance Parcial

Acuerdos de Alcance Parcial en los que participa Bolivia:

#### CUADRO No 3: ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL

Acuerdo	Copartícipe/s	Síntesis
AAP.CE N° 22	Chile	Tiene por objetivo, entre otros, ampliar y diversificar el intercambio comercial de bienes y servicios entre los países signatarios a través de un Programa de Liberación Comercial que supone el otorgamiento recíproco de preferencias arancelarias. Se trata de un Acuerdo de preferencias selectivas, esto es, no se otorgan a todo el universo de productos sino a una parte de éste.
AAP.CE N° 66	México	Tiene por objetivo, entre otros, eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes entre las Partes. Dispone la eliminación progresiva de los aranceles aduaneros para casi la totalidad del universo de productos.
AAP.CE N° 36	Argentina Brasil Paraguay Uruguay	Tiene por objetivo, entre otros, formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias que afectan el comercio recíproco.
AAP.CE N°47	Cuba	Tiene como objetivo, entre otros, fortalecer el intercambio comercial mediante el otorgamiento recíproco de preferencias arancelarias y no arancelarias.

**Fuente:** Elaborado en base a datos ALADI.

b) Acuerdos de alcance Regional

**CUADRO No 4: ACUERDOS DE ALCANCE REGIONAL (AAR)**

AR.AM N° 1	Aprueba las nóminas de productos originarios de Bolivia, para los cuales los países miembros conceden, sin reciprocidad, la eliminación total de gravámenes y demás restricciones.
AR.AM N° 2	Aprueba las nóminas de productos originarios de Ecuador, para los cuales los países miembros conceden, sin reciprocidad, la eliminación total de gravámenes y demás restricciones.
AR.AM N° 3	Aprueba las nóminas de productos originarios del Paraguay, para los cuales los países miembros conceden, sin reciprocidad, la eliminación total de gravámenes y demás restricciones.
AR.CYT N° 6	Promueve la cooperación regional orientada tanto a la creación y desarrollo del conocimiento como a la adquisición y difusión de la tecnología y su aplicación.
AR.CEYC N° 7	Formación de un mercado común de bienes y servicios culturales, destinado a darle un amplio marco a la cooperación educativa, cultural y científica de los países signatarios.
AR.OTC N° 8	Acuerdo marco para la promoción del comercio, mediante la superación de obstáculos técnicos al comercio.

**Fuente:** Elaborado en base a datos ALADI

### **3.12. MARCO REFERENCIAL**

Para el correcto funcionamiento de todas las actividades comerciales internas y de carácter internacional en cualquier país del mundo es necesario contar con una base legal que guíe los sectores de desarrollo y de orden. Al respecto, Bolivia cuenta con tres legislaciones de importancia:

#### **a) Legislación mercantil**

El tráfico de mercancías a lo interno y externo de Bolivia está regido en su mayor parte por el Código de Comercio (1977) el cual regula las relaciones mercantiles entre agentes y que establece las formas legales que pueden adoptar las entidades empresariales en el país.

#### **b) Legislación sobre inversiones extranjeras**

A partir de 1990 se promulgó una nueva ley de inversiones, que permite que compañías extranjeras obtengan las garantías legales para la libre convertibilidad de la moneda, la repatriación de capitales y la libertad de importación de bienes y servicios.

Por otro lado, desde mediados de 1994, con la Ley de Capitalización, se aportó una base legal para la transferencia de la propiedad de las seis grandes corporaciones públicas, en la actualidad el inversor privado adquiere el derecho a la gestión de la sociedad a cambio de compromisos específicos de nuevos desembolsos de capital al patrimonio neto de la sociedad adquirida.

Así un 50% pasa a ser propiedad del inversor y el resto de todos los bolivianos en edad adulta, a quienes se les transfieren los montos a través de sus cuentas en el sistema de pensiones.

### **c) Legislación sobre propiedad intelectual e industrial**

El Código de Comercio reconoce y especifica las diferentes modalidades de la propiedad industrial.

Por lo tanto, el organismo donde se deben hacer los trámites relativos a las solicitudes de marcas, títulos comerciales y patentes de inversión se denomina Dirección General de Desarrollo Industrial dentro del Viceministerio de Industria y Comercio.

### **3.13. IMPORTAR HACIA BOLIVIA**

Los documentos requeridos para la importación de productos, según las normas generales de importación dispuestas en la Ley General de Aduanas de 1990 y su reglamento son:

- Formulario Resumen de Documentos NO. 135.
- Factura Comercial.
- Documento de Transporte: Guía aérea, conocimiento marítimo, carta porte, original o copia.
- Lista de Empaque.
- Póliza de Seguro de Recepción o Certificado de Seguro (cuando corresponda), fotocopia.
- Parte de Recepción, fotocopia.
- Planilla de Gastos Portuarios (cuando corresponda, original)
- Certificado de inspección Previa, sin Discrepancia y Declaración jurada del valor en Aduanas.
- Certificado de origen.
- Declaración de mercancía, donde se mencione: razón social, domicilio legal, RUC y los documentos mencionados arriba.

### **3.14. ADUANA NACIONAL DE BOLIVIA** (Bolivia A. N., 1999)

La Aduana Nacional de Bolivia, es el organismo encargado de ejecutar la política aduanera y tributaria del país; realizando, además, las funciones de control del tráfico internacional de mercancías. Se sujeta a las políticas y normas económicas y comerciales del país, cumpliendo las metas, objetivos y resultados institucionales que fije su Directorio en el marco de las políticas económicas y comerciales definidas por el gobierno nacional.

El marco legal de la Dirección General de Aduanas de ese entonces, fue aprobado en 1929 con varias normas ulteriores, dando origen a una gestión administrativa deficiente y tildada como una de las entidades públicas más corruptas, el personal no tenía un perfil técnico – profesional apropiado, su concurso era más de tinte político; asimismo la infraestructura y el equipamiento de ese entonces eran deficientes.

La sistematización de los procedimientos, implicaba un sin fin de tareas que estaban sujetas a la discrecionalidad de los funcionarios, lo cual no garantizaba procesos transparentes y por ende no facilitaban el comercio exterior. Los sistemas informáticos eran obsoletos no eran integrados.

En 1992 y 1993 el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) implantaron un Programa de Modernización Aduanera. Los objetivos del mismo fueron: transferir algunas funciones al sector privado (recintos), simplificar procedimientos operativos, financieros y de control, reducir el personal, apoyar el desarrollo del sistema informático. Este programa logró algunos avances, como la privatización de la administración de los recintos aduaneros, sin embargo, no se logró establecer una institución sólida, estable y creíble. En 1997 el Gobierno implanta el Proyecto de Reforma Institucional (PRI).

El objetivo es desarrollar la base institucional del sector público para garantizar un buen servicio al país. La Aduana Nacional fue seleccionada como una de las ocho instituciones piloto del PRI. En enero de 1999, gracias a un financiamiento del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, el gobierno de turno crea el Programa de Reforma y Modernización de la Administración Aduanera (PROMA).

Instancia que oficiaba como una consultora al interior de la Aduana. Este programa entre sus principales funciones tenía la de elaborar una estrategia para asegurar el fortalecimiento de la institución en el largo plazo; simplificar y homogenizar el marco legal y a través de estas normas establecer sanciones drásticas a los ilícitos aduaneros.

Es así que el 28 de julio de 1999 se promulga como Ley de la República N° 1990 la “Ley General de Aduanas” dando creación a lo que desde ese entonces se denomina “Aduana Nacional de Bolivia”.

La Aduana Nacional se instituye como una entidad de derecho público, de carácter antártico, con jurisdicción nacional, de duración indefinida, con personalidad jurídica y patrimonios propios. La visión de la Aduana Nacional de Bolivia se enmarca en ser un sistema aduanero moderno, efectivo y transparente que ejecute eficientemente las políticas nacionales de comercio exterior, permitiendo a Bolivia insertarse en el mercado global y generar importantes recursos que contribuyan al desarrollo del país.

La Aduana Nacional tiene como objeto principal controlar, recaudar, fiscalizar y facilitar, el tráfico internacional de mercancías, con el fin de recaudar correcta y oportunamente los tributos aduaneros bajo los principios de buena fe, transparencia y legalidad, así como prevenir y reprimir los ilícitos aduaneros en observancia a la normativa vigente sobre la materia.

La Aduana Nacional dispone amplias facultades de control, verificación, fiscalización e investigación, que se constituyen en funciones administrativas inherentes a la Administración Tributaria de carácter perjudicial y no constituye prosecución penal. La Aduana Nacional tiene competencia normativa, administrativa, técnica y financiera.

- Normativa, para cumplir sus funciones, expidiendo para tal fin las decisiones y resoluciones de aplicación general sobre operaciones de comercio exterior que generen efectos jurídicos con relación a terceros.
- Administrativa, para establecer su propio ordenamiento, organización y funciones, en concordancia con la naturaleza de la institución y dentro del marco de la legislación aplicable.
- Técnica, para la formulación de políticas y la aplicación de instrumentos que le permitan cumplir con su objetivo.
- Financiera, para formular, aprobar y ejecutar su presupuesto.

La Aduana Nacional de Bolivia está compuesta por un Directorio, integrado por un Presidente Ejecutivo y cuatro Directores. El Directorio es la máxima autoridad de la Aduana Nacional, sus principales atribuciones son: aprobar la estructura organizativa de la Aduana Nacional, aprobar medidas orientadas a facilitar y simplificar las operaciones aduaneras, establecer estrategias administrativas, operativas y financieras, proponer estrategias de comercio exterior y administración aduanera, seleccionar al personal jerárquico

El Presidente Ejecutivo es responsable de cumplir y hacer cumplir las disposiciones de la Ley de Aduanas y normas vigentes, sus atribuciones son: presidir las reuniones de Directorio, organizar, dirigir y supervisar las funciones de las leyes, representar a la Aduana Nacional, proponer al Directorio el Programa Operativo y financiero Anual (POA), participar en organizaciones internacionales especializadas en comercio exterior, delegar representación, funciones y atribuciones en los niveles operativo y financieros.

### **3.15. RÉGIMEN TRIBUTARIO ADUANERO**

La obligación tributaria aduanera surge entre el Estado y los sujetos pasivos, en cuanto ocurre el hecho generador de los tributos. Constituye una relación jurídica de carácter personal y de contenido patrimonial, garantizado mediante la prenda aduanera sobre la mercancía, con preferencia a cualquier otra garantía u obligación que recaiga sobre ella. En la obligación tributaria aduanera el Estado es sujeto activo. Los sujetos pasivos serán el consignante o el consignatario, el despachante y la agencia despachante de aduanas cuando éstos hubieran actuado en el despacho. Los hechos generadores de la obligación tributaria aduanera son:

- a. La importación de mercancías extranjeras para el consumo u otros regímenes sujetos al pago de tributos aduaneros bajo la presente Ley.
- b. La exportación de mercancías en los casos establecidos por Ley. El hecho generador de la obligación tributaria se perfecciona en el momento que se produce la aceptación por la Aduana de la Declaración de Mercancías.

El sujeto pasivo de las obligaciones de pago establecidas anteriormente es:

- a) En el caso de los regímenes suspensivos de tributos, el titular de las mercancías solidariamente con el Despachante y la Agencia Despachante de Aduanas que intervino en la declaración del régimen suspensivo.
- b) En el caso de las importaciones con exenciones parciales o totales de tributos, el consignatario de las mercancías solidariamente con el Despachante y la Agencia Despachante de Aduanas que hayan intervenido en la Declaración de mercancías.
- c) En el caso de ingresos ilícitos de mercancías, el responsable del ilícito.
- d) En los casos de sustracción o pérdida de mercancías, el transportista o el concesionario de depósito aduanero.
- e) En los casos precedentes, aquél que pague por cuenta del obligado tendrá el derecho de repetir en contra del autor o responsable



### **3.16. RECAUDACIÓN ADUANERA**

Recaudación Ordinaria. Es la recaudación obtenida del pago de tributos por importaciones regulares de mercancías, cuantificadas según tipo de impuesto y tipo de gasto es decir pagados en efectivo a pagados mediante certificados valorados.

Recaudación Extraordinaria. Es la recaudación obtenida por el pago de tributos aduaneros a partir de la implementación de programas eventuales de regularización impositiva.

Recaudación Total. Es la recaudación obtenida del pago de tributos de importaciones regulares y la recaudación obtenida a partir de la implementación de programas eventuales de regularización impositiva. Se cuantifica para los siguientes tipos de tributos: Gravamen Arancelario, Impuesto al Valor Agregado, Impuesto al Consumo Específico e Impuesto Especial a los Hidrocarburos.

#### **3.16.1 Marco Legal**

El marco legal y normativo al interior de la Aduana Nacional, en el que circunscribe la aplicación del destino aduanero especial o de excepción, que son los envíos de paquetes; está regido por el artículo 133 inciso c) de la Ley General de Aduanas. Así también con el Reglamento de la Ley General de Aduanas (Decreto Supremo N° 25870 de 11/08/2000) en sus artículos 195 y 196.

#### **3.16.2. Importación**

La Importación es el ingreso legal de cualquier mercancía procedente de territorio extranjero a territorio aduanero nacional. A los efectos de los regímenes aduaneros se considera iniciada la operación de importación con el embarque de la mercancía en el país de origen o de procedencia, acreditada mediante el correspondiente

documento de transporte. La importación de mercancías podrá efectuarse en cualquier medio de transporte habilitado de uso comercial, incluyendo cables o ductos, pudiendo estas mercancías estar sometidas a características técnicas especiales, como ser congeladas o envasadas a presión.

### **3.17. Transportador Internacional**

El Transportador Internacional como auxiliar de la función pública aduanera es toda persona autorizada por la autoridad nacional competente responsable de la actividad del transporte internacional. Dicha autorización será otorgada para realizar las operaciones de transporte internacional de mercancías, utilizando medios de transporte de uso comercial, y deberá incorporarse al Régimen General establecido en las normas tributarias en vigencia.

El transportador internacional se responsabiliza por la correcta ejecución de la operación de transporte, bajo el Régimen de Tránsito Aduanero Internacional, dentro de las normas establecidas en la Ley General de Aduanas y en los términos establecidos en los Convenios o Acuerdos Internacionales suscritos o que suscriba Bolivia y que estén debidamente ratificados por el Congreso Nacional.

Para obtener la autorización de operaciones en tránsito aduanero internacional, el transportador internacional debe registrarse y constituir suficiente garantía ante la Aduana Nacional, para responder por el monto de los tributos aduaneros exigibles que correspondieran a las mercancías que transporta.

Sin perjuicio de las demás responsabilidades que le imponga la ley, el transportador internacional autorizado es responsable ante el importador u otra persona que tenga un interés legal sobre las mercancías, por el valor de las mismas o por los daños que se les hubiera ocasionado, sin perjuicio de las sanciones que les sean aplicables por la comisión de delitos o contravenciones aduaneras.

Las obligaciones del transportador internacional son:

- a) Presentar dentro del plazo establecido, ante la administración aduanera de frontera, de paso y de destino, el Manifiesto Internacional de Carga, la lista de pasajeros y demás documentación aduanera que acompañe a las mercancías, con el cumplimiento de las formalidades aduaneras.
- b) Entregar las mercancías en la administración aduanera de destino en condiciones similares en que las recibió, de acuerdo con su naturaleza y a las características señaladas en la Declaración de Tránsito Aduanero Internacional o en el Manifiesto Internacional de Carga.
- c) Emitir alguno de los documentos señalados en el Art. 46° según el medio de transporte utilizado para las mercancías que fueran transportadas bajo su responsabilidad y factura o carta de porte de acuerdo al contenido y el documento de embarque correspondiente.

### **3.18. Navieras**

Las navieras constituyen un sector de servicios esencial en el mercado de la explotación de recursos y transporte de mercancías marítimos. Los servicios de reparación de barcos y todo tipo de buques y embarcaciones que ofrecen, así como el mantenimiento de los mismos, se constituyen como elementos esenciales en el campo de los negocios vinculados al mar. Las navieras conforman un eje fundamental en el mundo del mar, pues son las encargadas de la fabricación de los barcos, así como se encargan de su reparación y mantenimiento.

Por ello, cualquier empresa vinculada al mundo del mar ha de poder contar con una o varias navieras de confianza, cuya calidad contrastada y solvencia sean garantía de servicio. Una naviera de calidad debe mostrarse solvente, a fin de poder ofrecer la mayor calidad y de cubrir cualquier necesidad que puedan tener sus clientes.

#### 4. CONCLUSIONES

Una coordinación integral entre los empleados de esta institución. Falta un control operativo y financiero más riguroso desde la partida de los camiones hasta el arribo de la mercadería importada.

Demora en la espera al momento de pasar la frontera para el recojo de los contenedores, pues se debe destacar que debido a que Bolivia es un país tercer mundista realiza más importaciones que exportaciones, esto lleva a concluir que existen muchos camiones esperando en la Frontera lo que conflictúa el hecho de llegar a tiempo al recojo de los contenedores

- Realizar cursos de capacitación y actualización regulares en cuanto a su proceso de operación.
- Supervisar el trabajo individual de los empleados (en particular choferes) una vez implementado el control, para determinar si siguen incurriendo en los mismos errores.
- Realizar evaluaciones periódicas al personal para constatar el rendimiento operativo y financiero.
- Asignar a una persona responsable para el control y seguimiento de las recomendaciones anteriormente mencionadas
- Las auditorías siguen siendo una excelente herramienta de gestión, muchas veces no está en la herramienta sino en el enfoque que le damos.
- La auditoría no es el fin de la norma, es un medio que debe contribuir a darle al sistema los medios necesarios para el sostenimiento de la mejora y para ayudarle a la empresa a ser más capaz de alcanzar sus objetivos.

- Las auditorías son más que un requisito, son una herramienta de gestión. Las auditorías deben integrarse en la manera de hacer negocios, con el fin de utilizarlas como herramienta que permita evaluar integralmente la empresa, determinar fortalezas, oportunidades y riesgos.
- Es necesario contar con un programa robusto de auditoría y de desarrollo de auditores. A mayor capacidad, mayor valor agregado. Buenos hallazgos, buenas iniciativas de mejora.
- La pro actividad si se desarrolla de buena manera puede convertirse en el valor agregado de una tesina. El ver en los problemas y dificultades una oportunidad precisa y a tiempo ayuda de gran manera a la empresa auditada.
- Desde dicho enfoque es importante de gran manera las diferentes herramientas que en la actualidad se nos brinda y también la actitud que debe tener en especial un auditor operativo ya que para ello según lo explicado anteriormente debe ser más pro activo, empeñarse en conocer más a fondo las diferentes áreas operativas y financieras, sino también conocer a las personas que realizan estas actividades, en este sentido el auditor no pierde su independencia, más bien adquiere en papel de capacitador como de emisor de sugerencia y cambios que actualmente empresas actuales y antiguas pueden realizar para ser más efectivas tanto en sus servicios o en el caso en sus productos.
- En este trabajo se dio a conocer que, al sector de transporte, acerca de la importancia que tiene el análisis administrativo financiero como instrumento para anticiparse en el siguiente periodo a elevar al máximo el rendimiento de la inversión, llegando a satisfacer las necesidades del mercado, además como herramienta de control permanente de los recursos financieros y regulando las políticas administrativas.

- En la empresa de transporte al realizar el diagnóstico situacional se detectó que los procedimientos administrativos y financieros, se están definiendo en los manuales de procedimientos, lo que hace que cada una de las personas que trabajan en la empresa de transporte, realicen sus actividades de acuerdo a lo corresponda.
- La información financiera resume la situación de la empresa, y ayuda a la toma oportuna de decisiones, mediante la presentación de estados financieros reales y confiables.
- Para ejecutar los procedimientos operativos y financieros en la empresa de transporte, es indispensable que exista un alto compromiso por parte del propietario con la finalidad de asegurar su correcta aplicación ya que nos permitirá obtener información real y a tiempo las transacciones, de tal manera que la empresa de transporte adquiera mayor eficiencia en el desarrollo de las operaciones.

## 5. RECOMENDACIONES

Se recomienda a la empresa implantar todas las propuestas que se presentaron en este proyecto:

- Respetar las normas internas de tal forma que no se susciten situaciones conflictivas al interior, ni al exterior de la compañía de seguridad.
- Desarrollar procedimiento que permitan un uso óptimo del material logístico, a fin de que, a lo largo de su vida útil, permanezca en buenas condiciones.
- Implementar estrategias en el orden administrativo, operativo y logístico, a fin de mantener la calidad del servicio y satisfacer las necesidades de los clientes, que cada vez son más exigentes.
- Manejar indicadores de gestión de cada trabajador para poder medir el rendimiento de cada uno y manejar indicadores que muestren el porcentaje de cumplimiento con el cliente en el tiempo deseado.
- Elaborar adecuadas estrategias de comercialización a fin de penetrar exitosamente en el mercado y lograr un crecimiento sostenido, optimizando los recursos al máximo.
- El sector de transporte no puede quedarse al margen de la competencia, debe enfrentarse a los retos actuales que se le presentan, para esto es necesario implementar la propuesta de procedimientos administrativos y financieros a fin de lograr la eficacia y eficiencia en todas las actividades que allí se realicen, para lo cual se debe socializar todo el personal, con el propósito de brindar información clara y oportuna para la toma de decisiones por parte del propietario.

- Con la finalidad de que se logre cumplir con la propuesta de procedimientos administrativos y financieros, es necesario capacitar al sector de transporte para que sean competitivos en sus funciones de trabajo y la calidad del servicio que necesitan las empresas.
- Es necesario el diseñar para el sector de transporte un plan de cuentas para que ayuden a registrar de una manera clara y precisa las transacciones que a diario se realicen y así evitar pérdidas de los recursos y clientes insatisfechos; la aplicación exitosa de los procedimientos administrativos y financieros propuestos depende de un trabajo en equipo y de un alto sentido de responsabilidad por parte del sector de transporte así como su implementación, supervisión y seguimiento continuo para llegar a los resultados esperados, logrando la satisfacción de los involucrados internos y externos.



## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Accountants, I. F. (2011). *Normas Internacionales de Auditoría en auditorías de pequeñas y medianas entidades del Comité de PyMFA de la IFAC* (3ra ed.).
2. Bolivia, A. N. (1999). *Ley General de Aduanas*. Bolivia.
3. Bolivia, A. N. (2000). *Decreto Supremo N° 25870; Reglamento a la Ley General de Aduanas*. Bolivia.
4. COSO, I. (1992). *Control Interno: Marco de Referencia Integrado*.
5. Eduardo, M. Á. (1995). *Metodología – Guía para Elaborar Diseños de Investigación en Ciencias Económicas, Contables y Administrativas* (2da ed.). Colombia: Mc Graw Hill.
6. Fernando, C. U. (2009). *Desarrolla una empresa de 10* (1ra Edición ed.). Mexico: Impresos ZOE.
7. Fernando, V. O. (1997). *Auditoría Administrativa*. Lima, Perú: SM.
8. Gitman, L. J. (2003). *Principios de administración financiera*. Mexico: Pearson Educación.
9. Gonzalo, T. G. (1999). *Temas de Contabilidad Básica* (1ra ed.). Cochabamba, Bolivia: Ecuación y Cultura.
10. Heckscher, E. (1943). *La época mercantilista*. México: FCE.
11. Idalberto, C. (2002). *Gestión del Talento Humano* (1ra ed.). Colombia: Mc Graw Hill.
12. Jacobsen, B. y. (1970). *Contabilidad de costos, un enfoque administrativo y de gerencia*. McGraw-Hill.
13. Joaquin, M. F. (2018). *Prontuario de finanzas empresariales* (Primera edición e-book ed.). Mexico: Patria Educación.
14. Kurt, W. R. (2011). *Auditoría un Enfoque Integral*. McGraw-Hill.
15. Maurice, K. P. (1994). *Economía Internacional, Teoría y Política*. España: McGraw Hill.
16. Ramírez Padilla, D. N. (2008). *Contabilidad administrativa* (Octava edición ed.). Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

17. Ricardo, D. (1958). *Principios de Economía Política*. México.
18. Smith, A. (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: FCE.
19. Torres Gaytán, R. (1987). *Teoría del Comercio Internacional*. México: Siglo Veintiuno.
20. Valdez Montoya, J. (2012). *El Sistema Tributario Boliviano y las normas Internacionales de Información Financiera*. Bolivia: Quatro Hnos.
21. Verdoorn, D. y. (1960, 1961, 1966). *El análisis de los efectos comerciales derivados de la creación de la CEE*.
22. William, N. S. (1996). *Historia del Pensamiento Económico* (Decimoquinta ed.). España: McGraw Hill.