

À GORA MERCATORIA

COMERCIO INTERNACIONAL FCEE - UAGRM

ARTÍCULOS DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA FORMATIVA

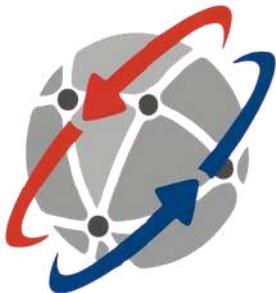
DATOS ESTADÍSTICOS Y LA REALIDAD



DE UN PAÍS EN MOVIMIENTO

BOLIVIA
DESARROLLO Y RIESGO EN LA
INCERTIDUMBRE
“CONOCIMIENTO PARA EL MUNDO”

VOL. 1 (2) -2025



Laboratorio de Investigación
Comercio Internacional

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIAL
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO

Universidad Autónoma Gabriel René Moreno
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Carrera de Comercio Internacional

ÁGORA MERCATORIA

Vol. 1 (2)

Laboratorio de investigación de Comercio Internacional

LABORATORIO DE INVESTIGACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL – LICI

ÁGORA MERCATORIA
Volumen 1, Nro. 2, 2025

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO

Reinerio Vargas Banegas

Rector

Juana Borja Saavedra

Vicerrectora

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES**

Ricardo Terrazas Soto

Decano

Carlos Martínez Bonilla

Vicedecano

CARRERA COMERCIO INTERNACIONAL

David Soruco Mendoza

Director de Carrera

EQUIPO EDITOR

Jose Luis Laguna Quiroga

Nilda Cespedes Robles

Glensy Nathalia Ramos Frias

Ariany Gabriela Goitia Montero

Paula Nicole Bruno Quiroga

Ruth Alejandra Salvatierra Zelada

CONSEJO EDITORIAL

Narda Ivett Chávez Gonzales

Mónica Gabriela Flores Vargas

Jose Junior Villagomez Melgar

Esteban Arandia Pedraza

© 2025 Todos los artículos publicados en la revista Ágora Mercatoria son de autoría original y han sido evaluados por tribunales académicos y corregidos por docentes investigadores conforme a los lineamientos establecidos por el Comité Editorial de la revista. Los derechos de autor de los contenidos publicados pertenecen a los respectivos autores, quienes conservan la titularidad intelectual de sus trabajos. Al enviar sus manuscritos, los autores otorgan a la revista Ágora Mercatoria el derecho no exclusivo de publicación, reproducción, distribución y comunicación pública, en formato impreso y digital, para fines exclusivamente académicos y científicos.



PRESENTACIÓN

Hay momentos en la vida académica de una carrera que no solo confirman que estamos avanzando, sino que anuncian su porvenir. La publicación de la segunda edición de la revista Ágora Mercatoria es uno de esos momentos. Es un acto institucional que condensa un año de esfuerzo silencioso, convicción académica, disciplina investigativa y el deseo profundo de transformar nuestra comunidad universitaria en un lugar donde pensar, investigar y producir conocimiento sean actos cotidianos, no excepciones.

Hoy presentamos con orgullo seis trabajos de investigación formativa, seleccionados entre decenas de proyectos desarrollados durante las Jornadas Científicas de la carrera. Estos seis trabajos —evaluados por docentes especialistas, corregidos con el acompañamiento del Consejo Editorial y ajustados meticulosamente al estándar APA séptima edición por nuestro equipo del Laboratorio de Investigación (LICI)— no son simples ejercicios de aprendizaje, son evidencia de un nuevo tiempo académico en Comercio Internacional.

La Carrera de Comercio Internacional nació hace apenas ocho años, pero ha crecido con una fuerza poco común. Y lo ha hecho porque ha entendido algo fundamental, la investigación no es un complemento; es el núcleo que sostiene la calidad académica, la excelencia profesional y la pertinencia social.

Los trabajos que presentamos en esta edición no solo cumplen los criterios de rigor metodológico; también expresan una capacidad crítica y propositiva que necesitamos fortalecer en nuestros estudiantes. Las problemáticas abordadas -vinculadas al comercio exterior, la economía regional, la logística, las cadenas de valor y la inteligencia de negocios- responden a los desafíos reales del entorno productivo cruceño y boliviano. Además, nos prestigia una colega candidata a doctorado y directora del Posgrado de Humanidades que ha elegido Ágora Mercatoria para publicar parte de su investigación doctoral, no es un gesto menor. Es un reconocimiento explícito a la seriedad editorial, a la responsabilidad académica y al creciente prestigio del trabajo que realizamos desde la carrera y el LICI.

Es la señal inequívoca de que nuestra revista comienza a consolidarse como un espacio creíble, respetado y necesario, donde conviven la investigación formativa, la investigación aplicada y los aportes de académicos avanzados.

El Laboratorio de Investigación en Comercio Internacional (LICI) ha sido decisivo en esta transformación, su trabajo -organizado en equipos de bases de datos, relaciones interinstitucionales, capacitación y difusión científica- al servicio de la investigación, acompaña a los estudiantes paso a paso en su proceso investigativo, eleva la calidad metodológica y conceptual de sus trabajos, garantiza estándares de redacción y citación impecables, y proyecta los resultados de las investigaciones hacia la comunidad académica y productiva.

Este es apenas parte del camino andado, estamos con rumbo cierto a mejores derroteros

David Soruco Mendoza
Director de Carrera
ComercioInternacional

EDITORIAL

En el ideario de todo el equipo editorial del LICI hay un objetivo, alcanzar la excelencia. Esta exigencia es tanto epistemológica como ética; tanto un compromiso con el rigor como una responsabilidad frente a la región y país, se expresa en la edición de la segunda edición de Ágora Mercatoria que define un doble horizonte: el del conocimiento que se produce con método y disciplina, y el de la acción que se orienta hacia la mejora de la sociedad, la competitividad del país y la innovación comercial sin fronteras de nuestra región.

Desde el Laboratorio de Investigación en Comercio Internacional (LICI), hemos insistido en una premisa fundamental, la investigación formativa no es un ejercicio preparatorio, sino un modo de aprender a pensar la realidad de manera estructurada, crítica y vinculada a las transformaciones del entorno económico y productivo. Investigar no es acumular información; es generar sentido. No es describir la realidad; es leerla en profundidad. No es solo un proceso metodológico; es un ejercicio intelectual que forma carácter profesional, autonomía de pensamiento y visión estratégica.

El equipo del Laboratorio y la carrera hemos asumido con convicción este horizonte epistemológico. En apenas cuatro semestres de existencia, el laboratorio ha logrado construir un ecosistema académico donde la investigación se convierte en columna vertebral del aprendizaje. Este ecosistema descansa en tres bases conceptuales que orientan nuestro trabajo cotidiano y que se expresan en cada uno de los artículos que integran esta edición.

Primero, la concepción de la investigación como práctica reflexiva. Esto implica reconocer que el estudiante no solo debe adquirir conocimientos técnicos, sino aprender a cuestionarlos, a interrogarlos desde su pertinencia para los desafíos reales del comercio internacional del siglo XXI. En un entorno global caracterizado por la volatilidad, la innovación acelerada y la interdependencia productiva, la investigación reflexiva permite formar profesionales con juicio crítico, capaces de decidir con evidencia y no con intuiciones aisladas.

Segundo, entendemos la investigación como práctica heurística, donde lo esencial no es solo responder preguntas, sino aprender a formularlas. La capacidad de construir problemas relevantes -metodológica, económica, logística o estratégicamente significativos- es una de las competencias más sofisticadas en Comercio Internacional. El LICI trabaja intensamente para que los estudiantes adquieran esta habilidad, pues sin ella el país pierde oportunidades, las empresas pierden competitividad y la universidad pierde su función social más elevada: anticipar futuros posibles.

Tercero, concebimos la investigación como práctica con sentido, es decir, orientada a la interacción permanente con los sectores productivos, empresariales e institucionales. La investigación desconectada del territorio es estéril; la investigación que dialoga con la agroindustria, la logística, los mercados internacionales y los actores económicos de la región, en cambio, se vuelve fecunda. En este sentido, el LICI ha logrado que la investigación formativa se convierta en un puente real entre la teoría y la práctica, entre la universidad pública y la economía viva de Santa Cruz.

Como equipo editor del LICI, creemos firmemente que esta edición marca un nuevo tiempo académico para la Carrera de Comercio Internacional. Un tiempo donde la investigación se articula con el rediseño curricular, la vinculación productiva, la innovación tecnológica y la responsabilidad social de la universidad pública. Un tiempo donde la calidad no se declara, se demuestra. Un tiempo donde la mejora continua deja de ser consigna para convertirse en práctica cotidiana.

Con esta edición, Ágora Mercatoria reafirma su compromiso con la generación de conocimiento relevante, con la formación de profesionales capaces de leer el mundo y transformarlo, y con el fortalecimiento del rol intelectual de la universidad en el desarrollo productivo del país.

Equipo Editorial
Revista Ágora Mercatoria
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Carrera de Comercio Internacional

EDITORES:

Glensy Nathalia Ramos Frias
Ariany Gabriela Goitia Montero
Paula Nicole Bruno Quiroga
Ruth Alejandra Salvatierra Zelada

-  **ORCID :** [0009-0008-6443-0356](https://orcid.org/0009-0008-6443-0356)
-  **ORCID:** [0009-0005-4311-8652](https://orcid.org/0009-0005-4311-8652)
-  **ORCID:** [0009-0004-6646-6687](https://orcid.org/0009-0004-6646-6687)
-  **ORCID :** [0009-0002-0532-1551](https://orcid.org/0009-0002-0532-1551)

CONTENIDO

1	IMPACTO DE LAS FLUCTUACIONES CAMBIARIAS EN EL COMERCIO EXTERIOR BOLIVIANO Saucedo Gutiérrez ,J.	2
2	ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS DE LA SEMILLA DE CHIA PARA LA EXPORTACIÓN HACIA CHINA, MÉXICO Y PAÍSES BAJOS Ramirez Quetasi, A. M., Soria Mamani, K. A., & Padilla Perez, A. B.	14
3	CONDICIONES DEL MERCADO INTERNACIONAL: UN ESTUDIO COMPARATIVO Y PROPOSITIVO PARA LA STEVIA BOLIVIANA Álvarez, L. E., Mendoza, P. D., & Gonzales Ticona, S.	21
4	ESTUDIO DE MERCADO PARA LA EXPORTACIÓN DE LOMO DE PAICHE DE BOLIVIA Alvarado Becerra, C. E., Ancieta Ferrufino, C. N., Escobar Taseo, L., Mamani Zagarzazo, L. N., & Reynaga Gonzales, V. A.	28
5	ANÁLISIS COMPARATIVO DEL PARQUE INDUSTRIAL "RAMÓN DARÍO GUTIÉRREZ" Y EL PARQUE INDUSTRIAL LATINOAMERICANO: RUPTURA DE PARADIGMA Y POTENCIAL EXPORTADOR EN SANTA CRUZ, BOLIVIA Aguilera Justiniano, A. P., Suárez Fernández, Y., & Veisaga Jaime, K. N.	38
6	EL COMERCIO ELECTRÓNICO COMO VÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA PYMES EN ECONOMÍAS CON BAJA PENETRACIÓN DIGITAL: EL CASO DE BOLIVIA Collazos Vargas ,L. F.	46
PERSPECTIVAS ACÁDEMICAS		
7	EVALUACIÓN UNIVERSITARIA PARTICIPATIVA: FUNDAMENTOS, TENSIONES Y PROPUESTA EPISTEMOLÓGICA PARA LA EDUCACIÓN SUPERIOR LATINOAMERICANA Bruno Esquivel, P.R.	55

Todos los artículos publicados han sido redactados y editados conforme a las normas APA (7.^a edición) y a la estructura formal exigida por la revista Ágora Mercatoria, de acuerdo con los lineamientos establecidos por el equipo editorial. La base de estos artículos son los trabajos de investigación realizados por los estudiantes, los cuales fueron adaptados respetando su contenido original, y adecuados al mandato escrito de la revista para garantizar coherencia académica y rigurosidad formal.

IMPACTO DE LAS FLUCTUACIONES CAMBIARIAS EN EL COMERCIO EXTERIOR BOLIVIANO

IMPACT OF EXCHANGE RATE FLUCTUATIONS ON BOLIVIAN FOREIGN TRADE

Jessica Saucedo Gutiérrez¹

Como citar: Saucedo Gutiérrez, J. (2025). Impacto de las fluctuaciones cambiarias en el Comercio Exterior. Ágora Mercatoria, 1(2).

RESUMEN

El estudio se estructura en torno a tres objetivos específicos: primero, examinar la evolución del régimen cambiario boliviano entre 2014 y 2025 y su interacción con las principales variables del comercio exterior (exportaciones, importaciones y balanza comercial); segundo, identificar y cuantificar los efectos que una eventual flexibilización o ajuste del tipo de cambio produciría sobre la competitividad externa, la balanza comercial y la capacidad de respuesta del sector productivo nacional; y tercero, realizar un análisis comparativo con experiencias regionales de transición desde regímenes fijos hacia esquemas más flexibles (Argentina 2015-2019, Perú y Colombia), con el propósito de extraer lecciones aplicables al caso boliviano.

Metodológicamente, se adoptó un enfoque mixto descriptivo-explicativo con diseño no experimental de carácter longitudinal, abarcando el período 2014-2025. Se combinaron análisis econométricos de series temporales, revisión documental de estadísticas oficiales (BCB, INE, COMTRADE) y entrevistas semiestructuradas a exportadores, importadores y especialistas cambiarios.

Los resultados preliminares evidencian que, aunque el tipo de cambio fijo inicialmente contribuyó a la

la estabilidad de precios y al crecimiento exportador (2011-2014), su prolongación ha generado efectos adversos: apreciación real del boliviano, pérdida de competitividad-precio y desincentivo a la diversificación productiva. Las exportaciones totales cayeron de USD 12.899 millones en 2014 a USD 8.923 millones en 2024, mientras las importaciones se mantuvieron elevadas, generando déficits comerciales persistentes y una reducción drástica de reservas internacionales de USD 15.123 millones (2014) a USD 1.976 millones (2024). El surgimiento de un tipo de cambio paralelo superior al oficial ya está afectando decisiones de comercio exterior, incrementando costos implícitos para importadores y reduciendo la rentabilidad de exportadores no tradicionales.

En este escenario, mantener la rigidez cambiaria nominal ya no garantiza estabilidad macroeconómica, sino que profundiza distorsiones y limita el margen de maniobra del Estado frente a choques externos. La investigación busca, por tanto, contribuir al debate sobre la necesidad de una transición ordenada hacia mayor flexibilidad cambiaria que preserve la estabilidad pero recupere competitividad externa y proteja el tejido productivo nacional.

¹Estudiante de la carrera de Comercio Internacional

 ORCID :[0009-0003-5096-0798](https://orcid.org/0009-0003-5096-0798)



PALABRAS CLAVE

Tipo de cambio fijo, fluctuación cambiaria, competitividad externa, balanza comercial, reservas internacionales.

ABSTRACT

The study is structured around three specific objectives: first, to examine the evolution of the Bolivian exchange rate regime between 2014 and 2025 and its interaction with the main variables of foreign trade (exports, imports, and trade balance); second, to identify and quantify the effects that a possible flexibilization or adjustment of the exchange rate would produce on external competitiveness, the trade balance, and the responsiveness of the national productive sector; and third, to carry out a comparative analysis with regional experiences of transition from fixed regimes to more flexible schemes (Argentina 2015-2019, Peru, and Colombia), with the purpose of extracting lessons applicable to the Bolivian case.

Methodologically, a mixed descriptive-explanatory approach with a non-experimental longitudinal design was adopted, covering the period 2014-2025. Econometric time series analyses, documentary review of official statistics (BCB, INE, COMTRADE) and semi-structured interviews with exporters, importers and exchange specialists were combined.

Preliminary results show that, although the fixed exchange rate initially contributed to price stability and export growth (2011-2014), its continuation has generated adverse effects: real appreciation of the Bolivian boliviano, loss of price competitiveness, and disincentives to productive diversification. Total exports fell from USD 12.899 billion in 2014 to USD 8.923 billion in 2024, while imports remained high, generating persistent trade deficits and a drastic reduction in international

reserves from USD 15.123 billion (2014) to USD 1.976 billion (2024). The emergence of a parallel exchange rate higher than the official rate is already affecting foreign trade decisions, increasing implicit costs for importers and reducing the profitability of non-traditional exporters.

In this scenario, maintaining nominal exchange rate rigidity no longer guarantees macroeconomic stability; instead, it deepens distortions and limits the state's room for maneuver in the face of external shocks. This research therefore seeks to contribute to the debate on the need for an orderly transition toward greater exchange rate flexibility that preserves stability while restoring external competitiveness and protecting the national productive fabric.

KEYWORDS

Fixed exchange rate, exchange rate fluctuation, external competitiveness, trade balance, international reserves.

INTRODUCCIÓN

El tipo de cambio es un instrumento macroeconómico fundamental que condiciona la competitividad internacional y la dinámica del comercio exterior de un país. La relación teórica entre las variaciones cambiarias y los flujos comerciales ha sido extensamente explorada, destacando que una depreciación puede mejorar la balanza comercial en el corto plazo si se cumple la condición de elasticidades de Marshall-Lerner (Krugman et al., 2018; Obstfeld & Rogoff, 1996). Perspectivas complementarias, como la de Corden y Neary (1982), subrayan el papel del tipo de cambio real en la asignación de recursos, advirtiendo sobre los riesgos de "enfermedad holandesa" ante una apreciación prolongada. Investigaciones más recientes examinan el impacto de la volatilidad cambiaria en las cadenas



de suministro globales y las estrategias de adaptación empresarial (Pérez & Stiglitz, 2021; Zhao & Wang, 2023).

En este marco, el caso boliviano presenta un escenario de relevancia crítica. Desde 2011, Bolivia ha mantenido un tipo de cambio nominal fijo en Bs 6.96 por dólar estadounidense. Si bien esta política proveyó inicialmente estabilidad, el período 2014-2019 revela una tendencia preocupante: las reservas internacionales netas cayeron de USD 15,123 millones a USD 6,468 millones (BCB, 2020), una reducción del 57%, mientras la balanza comercial registró déficits anuales sostenidos, con un pico de -USD 1,438 millones en 2016. Esta trayectoria, que continuó con una drástica reducción de reservas a USD 1,976 millones en 2024, sugiere una sobrevaloración real del boliviano, la cual reduce la rentabilidad de las exportaciones no tradicionales e incentiva las importaciones, creando un desequilibrio externo estructural.

La persistencia de este desajuste, en un contexto de alta dependencia de importaciones y presión sobre las reservas, ha intensificado el debate sobre la sostenibilidad del régimen cambiario y la posibilidad de una devaluación. Surge, por tanto, la necesidad de analizar rigurosamente los efectos potenciales de una fluctuación cambiaria en el sector externo boliviano. Si bien una devaluación podría, en teoría, actuar como mecanismo corrector, su éxito depende de complejos factores teóricos como las elasticidades-precio de la demanda, la respuesta del aparato productivo y el manejo macroeconómico complementario para evitar espirales inflacionarias que anulen la ganancia inicial de competitividad.

En consecuencia, esta investigación busca responder a la siguiente pregunta central: ¿Cuáles son los efectos de una fluctuación cambiaria en el comportamiento del comercio exterior de Bolivia y sus implicancias para la balanza comercial, en el contexto de su régimen de tipo de cambio fijo y la coyuntura económica actual (2014-2025)? Para ello, se plantean dos interrogantes secundarios: 1) ¿Cómo ha evolucionado la relación entre el régimen cambiario boliviano y las principales variables del comercio internacional (exportaciones, importaciones, términos de intercambio) entre 2014 y 2025?; y 2) ¿De qué manera una fluctuación del tipo de cambio afectaría la balanza comercial bajo diferentes escenarios económicos (shocks externos) y distintos niveles de capacidad de respuesta del sector productivo nacional?

El estudio se estructura a partir de una revisión teórica de los modelos de economía internacional aplicables (PPA, Marshall-Lerner, Curva J, Mundell-Fleming) y la operacionalización de conceptos clave (tipo de cambio real, competitividad, elasticidad). El objetivo es aportar un análisis riguroso que enriquezca el debate académico y proporcione insumos para la política económica, anticipando los canales de transmisión y los efectos de un posible ajuste cambiario en la economía boliviana.

METODOLOGÍA

Según distintos criterios metodológicos, la investigación es aplicada porque busca aportar conocimientos prácticos sobre los posibles efectos de una eventual devaluación del boliviano en el desempeño del comercio internacional. Los hallazgos tienen como propósito brindar

información útil para la toma de decisiones en el ámbito económico y comercial del país.

Tiene carácter descriptiva-explicatoria, ya que se describen las principales variables del comercio internacional boliviano (exportaciones, importaciones y balanza comercial) en relación con las fluctuaciones del tipo de cambio entre los años 2014 y 2025. De igual manera, a partir de la descripción de las variables, se lleva a cabo un análisis profundo de las relaciones e interacciones entre las fluctuaciones cambiarias y las variables clave del comercio exterior. Este análisis busca interpretar cómo las fluctuaciones del tipo de cambio podrían impactar la competitividad de las exportaciones y el costo de las importaciones.

La investigación es de tipo no experimental, ya que no se manipulan variables ni se interviene directamente en el entorno económico. En su lugar, se observan y analizan los hechos tal como se presentan en la realidad, considerando el comportamiento histórico de los indicadores clave y utilizando fuentes oficiales y datos verificables.

Asimismo, el enfoque de la investigación es mixta con elementos de análisis cuantitativo y cualitativo desde la visión de los expertos. Se prioriza la interpretación de entrevistas y documentos especializados para comprender la percepción y razonamiento de expertos frente al fenómeno estudiado. También, se incorporan datos estadísticos, como cifras de comercio exterior, variaciones del tipo de cambio y niveles de reservas internacionales.

El estudio adopta un enfoque deductivo, pues parte de teorías generales sobre el comercio internacional y los efectos del tipo de cambio en las economías abiertas, para luego aplicar estos conceptos al caso particular de Bolivia. A partir de ese marco teórico, se busca interpretar fenómenos concretos como la reducción de las exportaciones,

en función de la estabilidad o variación del tipo de cambio.

Finalmente, se trata de una investigación de corte longitudinal, dado que se centra en el análisis de variables económicas durante un periodo delimitado, comprendido entre los años 2014 y 2025. No se realiza un seguimiento continuo año por año, sino una revisión puntual de las tendencias, relaciones y escenarios observados dentro de ese intervalo temporal.

Tipo de Muestreo

La población objetivo está conformada por individuos con conocimientos técnicos y experiencia práctica en el ámbito del comercio internacional y la economía boliviana. Esta población se caracteriza por su formación profesional y experiencia práctica en áreas relacionadas con la política cambiaria, el comercio exterior y el contexto económico del país.

Se utilizará un muestreo no probabilístico, intencional, basado en la selección de expertos que, por su conocimiento especializado e intereses en el tema de investigación, puedan aportar información relevante. Se seleccionará entre tres y cinco expertos que cumplan con los siguientes criterios:

- Experiencia profesional o académica en comercio internacional o economía.
- Conocimiento sobre el comportamiento del tipo de cambio en Bolivia.
- Disponibilidad y disposición para ser entrevistados durante el proceso de investigación.

Instrumento de aplicación

Para llevar a cabo esta investigación se utilizaron técnicas cualitativas que permitieron profundizar en el análisis del impacto de las fluctuaciones cambiarias en el comercio internacional.



Se optó por una combinación de análisis documental y entrevistas cualitativas.

El análisis documental consistió en la revisión crítica de fuentes académicas, informes técnicos y documentos oficiales relacionados con el tipo de cambio y el comercio exterior. Esta técnica facilitará la identificación de patrones, argumentos teóricos y evidencia empírica útil para el desarrollo del marco teórico y la contextualización del estudio dentro de la realidad económica nacional.

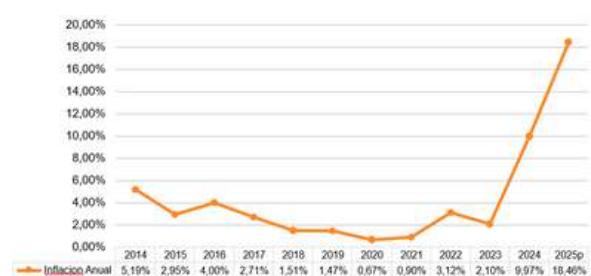
De igual manera, se realizaron entrevistas en las que se recabó información cualitativa, dirigidas a expertos en economía y comercio internacional, con preguntas abiertas, para recopilar opiniones fundamentadas sobre las fluctuaciones cambiarias y su incidencia en el comercio exterior. La naturaleza abierta de estas entrevistas permitirá que los entrevistados compartan experiencias, análisis y valoraciones personales, enriqueciendo así el enfoque de la investigación. El instrumento utilizado para las entrevistas fue una guía semiestructurada, diseñada para orientar el diálogo sin limitar la libertad de expresión de los participantes. Este documento contendrá preguntas clave que respondan a los objetivos de la investigación, pero también deja espacio para la exploración espontánea de temas emergentes.

METODOLOGÍA

Análisis económico

Gráfico 1.

Inflación anual. Periodos 2014-2025p



Fuente: Elaboración Propia con datos de BCB

A lo largo de la última década, Bolivia ha mostrado un comportamiento inflacionario relativamente estable, con tasas anuales que rara vez superaban el 4 %. Entre 2014 y 2019, la inflación osciló en un rango moderado, manteniéndose por debajo del 5 %, lo que reflejaba una economía con precios relativamente controlados, en parte gracias a una política de subsidios, estabilidad del tipo de cambio oficial y un entorno externo favorable.

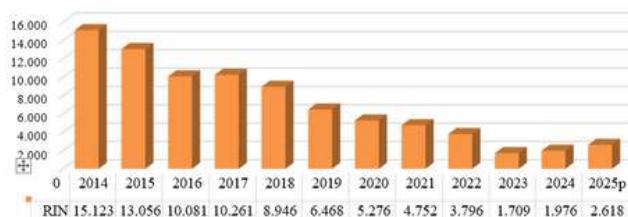
Durante la crisis sanitaria de 2020, la inflación cayó a 0,67 %, producto de la contracción de la demanda interna y las restricciones de movilidad. Entre el 2021 y 2023, aunque se observaron leves aumentos, las cifras siguieron por debajo del 4%, incluso en medio de presiones inflacionarias regionales derivadas de la guerra en Ucrania y las disrupciones en las cadenas de suministro globales. Sin embargo, a partir en 2024 la situación comenzó a cambiar. La inflación interanual se disparó a 9,97 % al cierre de ese año, y en los primeros cinco meses de 2025 la tendencia se agudizó. Según datos del Banco Central de Bolivia, en mayo de 2025 la inflación interanual alcanzó el 18,46 %, la más alta desde la crisis alimentaria del 2008. (BCB, 2025).

La inflación observada no puede analizarse de manera independiente; el persistente declive de las reservas internacionales netas es una causa fundamental de este aumento continuo.

Gráfico 2.

Evolución de Reservas Internacionales Netas.

Período 2011-2025



Fuente: Elaboración propia con datos del BCB



Las reservas internacionales netas atravesaron una de las caídas más significativas de su historia, pasando de representar una fortaleza macroeconómica a convertirse en uno de los indicadores de mayor vulnerabilidad del país. En 2014, las RIN superaban los 15.000 millones de dólares. Este nivel era considerado como suficiente y superior al de otros países de la región, lo que le permitió al Estado boliviano mantener una política cambiaria sin sobresaltos, pagar las importaciones y cumplir con sus deudas externas con cierta facilidad. Sin embargo, a partir de 2015, con la caída sostenida de las exportaciones de gas natural y minerales, además del incremento del gasto público, las reservas comenzaron a reducirse de forma progresiva. Según los últimos informes del BCB, para el primer bimestre del año las reservas internacionales se situaron en 2.618 millones de dólares, lo que representa una ligera recuperación respecto a 2023, pero aún muy por debajo de los niveles considerados adecuados.

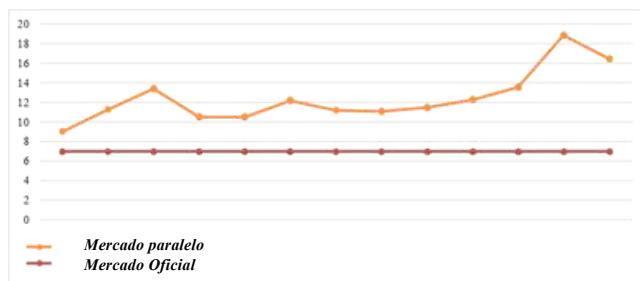
El Banco Central reconoció que, de ese total, más del 94 % de las reservas están constituidas por oro, mientras que solo el 4,9 % corresponde a divisas líquidas. Aunque el monto bruto de las reservas pueda parecer estable en el corto plazo, la composición interna revela una disponibilidad extremadamente baja de recursos líquidos.

Además, se advierte que esta caída ha debilitado la confianza en la política económica del país y ha contribuido al aumento del riesgo país, que a finales del 2024 alcanzó 2.065 puntos, lo que refleja una percepción negativa sobre su capacidad financiera. En contraste, países como Argentina y Ecuador lograron bajar sus indicadores de riesgo gracias a políticas fiscales más sólidas. (Chuquimia, 2024). Asimismo, la presión sobre el mercado cambiario se ha intensificado. La escasez de divisas en el sistema formal ha provocado una

creciente distorsión entre el tipo de cambio oficial y el paralelo, generando una brecha cambiaria que refleja la pérdida de confianza en la capacidad del Estado para sostener el valor del boliviano.

Gráfico 3.

Evolución del tipo de cambio en el mercado paralelo Vs mercado oficial. Periodos 2014-2025



Fuente: Elaboración propia con datos de Cotización USDT

Durante el último año, el mercado paralelo de dólares en Bolivia ha experimentado una notable inestabilidad. En junio de 2024, la cotización del dólar paralelo rondaba los 9,02Bs. por dólar, monto todavía relativamente cercano al tipo de cambio oficial (6,96Bs. por dólar). Sin embargo, en los siguientes meses, se evidenció una fuerte presión sobre la demanda de divisas, lo que provocó que en agosto se presentara un alza abrupta de 13,39Bs. por dólar.

Esta alza respondió a una combinación de factores, como la escasez de divisas en el sistema financiero formal, restricciones en la compra de dólares en el mercado oficial y mayor incertidumbre económica. A mediados de agosto, la cotización en el mercado paralelo, se estabilizó ligeramente, pero se mantuvo por encima de los 10Bs. hasta el final del 2024. Los primeros dos meses del 2025, la tendencia se mantuvo “estable”, hasta que a partir de marzo volvió a intensificarse, alcanzando su punto más alto en mayo con 18,83 Bs por dólar. Los primeros días del mes de junio, se observó un descenso a 16,44 Bs. por dólar, el cual continuó

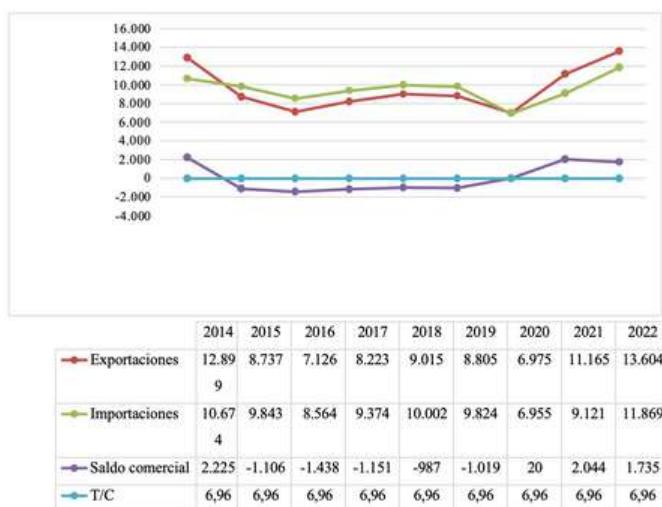


hasta llegar a 15,75Bs por dólar. A pesar de esa disminución, continúa siendo una cifra muy alta con respecto al anterior.

Esta alza sostenida del dólar en el mercado paralelo ha tenido efectos directos sobre las operaciones de comercio exterior. Entre 2014 y 2025 se muestra un deterioro sostenido en el sector externo, reflejado en la curva descendente de la balanza comercial. Como señala Walter Morales, el mantenimiento del tipo de cambio fijo en ese periodo contribuyó a la pérdida de competitividad real de las exportaciones y al deterioro progresivo de la cuenta corriente, reflejando un desequilibrio creciente en la balanza de pagos.

Gráfico 4.

Evolución de la Balanza Comercial y Tipo de Cambio. Periodos 2014-2022



Fuente: Elaboración propia con datos de INE - (IBCE, 2024).

En el año 2014, la balanza comercial boliviana registró exportaciones por 12.899 millones de dólares, mientras que las importaciones fueron de 10.674 millones de dólares, lo que resultó en un superávit superior a 2.225 millones de dólares. Este comportamiento fue posible gracias a los elevados precios internacionales del gas natural y minerales,

además de una demanda externa favorable en ese periodo. Sin embargo, a partir de 2015, se inició una curva descendente pronunciada.

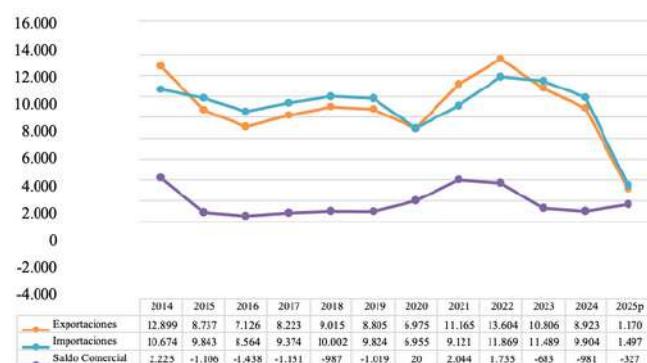
La caída de los precios del gas y la reducción de volúmenes exportables, en particular hacia Brasil y Argentina, provocaron que las exportaciones bolivianas cayeran de manera sostenida. En contraste, las importaciones se mantuvieron relativamente constantes, generando así un déficit comercial de alrededor de 1.106 millones de dólares para ese año.

El 2016 fue un año especialmente difícil para Bolivia, registrando un déficit comercial de 1.437 millones de dólares. Las exportaciones cayeron a cerca de 7.126 millones de dólares, mientras que las importaciones se mantuvieron alrededor de 8.564 millones de dólares. Aunque en 2017 y 2018 hubo una ligera mejora en las exportaciones, impulsada por la recuperación temporal de los precios del estaño, zinc y oro a nivel mundial, la balanza comercial siguió siendo negativa. Es clave recordar que, durante esos años, el tipo de cambio se mantuvo fijo y esta estabilidad provocó que las exportaciones se encarecieran en comparación con productos de países que ajustaron sus monedas ante el escenario económico global.

En los años 2019 y 2020, Bolivia continuó registrando déficits comerciales, aunque en el año 2020 el déficit se redujo ligeramente, con un superávit de 19 millones de dólares, como resultado de la caída abrupta de las importaciones debido a la pandemia del COVID-19. Ese año, el comercio exterior se contrajo en su conjunto, pero el impacto fue más notorio en las importaciones, lo que permitió contener el desbalance. En el año 2021, se observó una recuperación parcial de los flujos comerciales, pero sin lograr revertir el déficit estructural.

Gráfico 5.

Balanza Comercial de Bolivia: Periodo 2014-2025



Fuente: Elaboración propia con datos del IBCE.

La balanza se volvió deficitaria nuevamente en 2023, cerrando con un déficit de 683 millones de dólares, con exportaciones por alrededor de 10.806 millones e importaciones por 11.489 millones. Aunque en valores absolutos las exportaciones fueron relativamente altas, esto se debió más a los precios que a un aumento en la productividad o diversificación.

En 2024, las exportaciones bolivianas sumaron 8.923 millones de dólares, registrando una caída del 17 % respecto al año anterior, mientras que las importaciones alcanzaron los 9.904 millones, un 14 % menos, arrojando un déficit de 981 millones de dólares.

Esta tendencia se mantuvo en 2025, cuando en el primer bimestre, se registró un déficit de 327 millones de dólares, resultado de exportaciones por 1.170 millones frente a importaciones de 1.497 millones.

Esta situación ha tenido efectos diferenciados sobre los diversos sectores económicos. Según Esteban Arandia, el sector más afectado es el importador, especialmente las pequeñas y medianas empresas, que no cuentan con la capacidad de adaptación ni la estructura financiera para enfrentar la volatilidad del tipo de cambio. Explica que muchas de estas empresas han debido reducir su volumen de operaciones o incluso cerrar, debido al encarecimiento de los insumos importados y la pérdida de márgenes de ganancia. En palabras del propio Arandia: “El impacto es severo, sobre todo en el sector importador, en el sector de comercialización y, en menor rango, también en el sector productivo que importa sus insumos y materias primas para producir en Bolivia”.. Por su parte, Walter Morales complementa que, ante un escenario de ajuste cambiario, los sectores más expuestos serían aquellos con fuerte dependencia de bienes de capital e insumos importados, mientras que sectores agropecuarios o mineros podrían beneficiarse si se acompañan de medidas institucionales y fiscales coherentes.

A su vez, el economista Mauricio Medinaceli, identificó a los exportadores como los menos afectados, dado que reciben pagos en dólares y pueden aprovechar el tipo de cambio alto, y destaca que los más golpeados son los importadores y sectores gremiales, como el comercio de textiles, celulares y combustibles, que deben comprar dólares caros sin poder trasladar plenamente esos costos a sus precios de venta (Medinaceli, 2025).



Esta situación no solo compromete la sostenibilidad del régimen cambiario vigente, sino que también deja al país en una posición frágil frente a posibles shocks externos o tensiones en el comercio internacional.

DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos muestran que el régimen de tipo de cambio fijo (Bs 6,96 por USD) que durante sus primeros años funcionó como ancla nominal, conteniendo la inflación y facilitando estabilidad para el comercio exterior ha alcanzado un punto de agotamiento estructural evidenciado en la última década. La persistencia de esta rigidez cambiaria en un contexto de deterioro sostenido de los términos de intercambio y una caída pronunciada de las reservas internacionales derivó en una apreciación real del boliviano y, en consecuencia, en una pérdida progresiva de competitividad para las exportaciones no tradicionales.

La evidencia empírica analizada muestra una relación clara entre la estabilidad nominal del tipo de cambio y la contracción del sector exportador. Entre 2014 y 2024, las exportaciones disminuyeron de USD 12.899 millones a menos de USD 8.926 millones, mientras que las importaciones permanecieron altas, generando déficits comerciales recurrentes.

Esta dinámica coincide con los postulados de la teoría de las elasticidades y la Curva J, que explican la limitada capacidad de ajuste en economías cuya estructura productiva es poco diversificada y dependiente de bienes importados. La emergencia de un mercado paralelo con cotizaciones superiores a Bs 18 por dólar en 2025 constituye evidencia clara de una depreciación encubierta que, al no ser administrada de manera formal, genera costos adicionales para importadores y distorsiona las decisiones económicas. Esta fluctuación de facto no solo incrementa la incertidumbre sino que también revela la pérdida de credibilidad del régimen cambiario oficial, un fenómeno ampliamente descrito por Mundell-Fleming al analizar la incompatibilidad entre tipo de cambio fijo, movilidad de capitales y autonomía monetaria.

Asimismo, la inflación acelerada observada desde finales de 2024 (18,46 % interanual a mayo de 2025) refleja que la defensa del tipo de cambio fijo absorbió gran parte de las reservas internacionales, debilitando la capacidad de respuesta del Estado frente a presiones externas y provocando un colapso del ancla nominal. En este contexto, incluso una devaluación oficial tendría efectos mixtos: podría mejorar temporalmente la competitividad de algunos sectores exportadores, pero encarecería significativamente la producción nacional debido a la alta dependencia de insumos importados.

En conjunto, los resultados discuten y confirman que el principal problema de Bolivia no reside únicamente en la paridad cambiaria fija, sino en la estructura económica que la sostiene:



baja diversificación productiva, concentración exportadora en recursos naturales y elevada dependencia de bienes importados. Esto limita la efectividad de cualquier ajuste cambiario sin reformas complementarias de política fiscal, monetaria y productiva.

CONCLUSIÓN

La evidencia reunida en este estudio demuestra que el régimen de tipo de cambio fijo, que durante años funcionó como ancla de estabilidad en Bolivia, ha dejado de ser compatible con las condiciones económicas actuales. Lo que inicialmente ofreció certidumbre y control inflacionario se convirtió, con el tiempo, en un mecanismo que distorsionó los precios relativos y redujo la competitividad del país. La apreciación real del boliviano, sumada a la caída de las reservas internacionales y al ensanchamiento de la brecha entre el tipo de cambio oficial y el paralelo, afectó directamente la capacidad exportadora e incentivó la dependencia de importaciones, debilitando progresivamente la balanza comercial.

Los resultados reflejan que las fluctuaciones cambiarias existentes, incluso sin una devaluación oficial, ya inciden de forma desigual en los sectores económicos. Las actividades que dependen de insumos extranjeros enfrentan mayores costos y menor margen de maniobra

mientras que algunos sectores exportadores podrían obtener beneficios si existiera un ajuste del tipo de cambio. Sin embargo, la estructura productiva del país, altamente concentrada y con limitada elasticidad de oferta, restringe los posibles efectos positivos de una depreciación, lo que concuerda con las predicciones de los modelos teóricos analizados, como la condición de Marshall-Lerner y la dinámica de la Curva J. El análisis permite concluir que el desafío principal excede el debate sobre la paridad cambiaria. La fragilidad del comercio exterior y de la balanza de pagos responde a desequilibrios acumulados en un modelo que aplazó ajustes necesarios. Cualquier transición hacia un régimen cambiario más flexible debe insertarse en un enfoque integral que contemple políticas fiscales y monetarias consistentes, mecanismos para estabilizar expectativas y acciones que fortalezcan la capacidad productiva interna. Solo mediante una estrategia articulada, que combine estabilidad macroeconómica con diversificación y competitividad, será posible enfrentar con sostenibilidad los retos que plantea el nuevo escenario económico boliviano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bahmani-Oskooee, M., & Brooks, T. J. (1999). Bilateral J-curve between U.S. and her trading partners. *Weltwirtschaftliches Archiv*, *135*(1), 156–165. <https://doi.org/10.1007/BF02708183>

Chang, H.-J. (2002). *Kicking away the ladder: Development strategy in historical perspective*. Anthem Press.

Economy (2025) Empresas enfrentan pago otras divisas menor producción recuperado de https://www.economy.com.bo/articulo/business/escas_ez-dolares-empresas-enfrentan-pagos-otras-divisas-menor-produccion-expansion/20250728110218019468.html

Feenstra, R. C. (2016). Advanced international trade: Theory and evidence (2a ed.). Princeton University Press.

Feenstra, R. C., & Taylor, A. M. (2021). International economics (5a ed.). Worth Publishers.

Feenstra, R. C., & Taylor, A. M. (2021).

International economics (5a ed.). Worth Publishers.

Frankel, J. A., & Rose, A. K. (1996). Currency crashes in emerging markets: An empirical treatment. *Journal of International Economics*, 41(3-4), 351–366. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(96\)01441-9](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(96)01441-9)

Gandolfo, G. (2016). International trade theory and policy (2a ed.). Springer.

Krugman, P. R., Obstfeld, M. & Melitz, M. J. (2022). Economía internacional: Teoría y política (11a ed.). Pearson.

Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2018). *International economics: Theory and policy* (11th ed.). Pearson Education.

Mankiw, N. G. (2020). *Macroeconomics* (10a ed.). Worth Publishers.

Mishkin, F. S. (2019). *Macroeconomía: Política monetaria, inflación y ciclo económico* (11a ed.). Pearson.

Obstfeld, M., & Rogoff, K. (1995). Exchange rate dynamics redux. *Journal of Political Economy*, *103*(3), 624–660. <https://doi.org/10.1086/261997>

Obstfeld, M., & Rogoff, K. (1996). *Foundations of international macroeconomics*. The MIT Press.

Pérez, E., & Stiglitz, J. E. (2021). Exchange rate volatility and global supply chains: Challenges in the post-pandemic era. *Journal of Global Economic Dynamics*, 15(2), 45-67.

Rogoff, K. (2020). La paridad del poder adquisitivo. En S. N. Durlauf y L. E. Blume (Eds.), *The New*

ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS DE LA SEMILLA DE CHÍA BOLIVIANA PARA LA EXPORTACIÓN HACIA CHINA, MÉXICO Y PAÍSES BAJOS

ANALYSIS OF THE COMPARATIVE AND COMPETITIVE ADVANTAGES OF BOLIVIAN CHIA SEED FOR EXPORT TO CHINA, MEXICO, AND THE NETHERLANDS

Aracely Belen Padilla Perez¹, Anghie Nagnolia Ramirez Quetasi² & Kely Andrea Soria Mamani³.

Como citar: Padilla Perez, A. B. ,Ramirez Quetasi, A. M., & Soria Mamani, K. A. (2025). Análisis de las ventajas comparativas y competitivas de la semilla de chía para la exportación hacia China, México y Países bajos. Ágora Mercatoria, 1(2).

RESUMEN

Este estudio analiza las ventajas comparativas y competitivas de la chía boliviana para su exportación hacia China, México y Países Bajos. La semilla de chía (*Salvia hispánica L.*) se ha consolidado como un producto agrícola de alto valor nutricional y creciente demanda mundial. En Bolivia, su cultivo se concentró en el departamento de Santa Cruz y se incrementó durante el periodo 2020-2025, aunque la producción aún no alcanzó los volúmenes requeridos por los principales mercados internacionales.

Se aplicó un enfoque mixto con métodos descriptivos y comparativos. Se utilizaron fuentes primarias y secundarias, y técnicas como el análisis documental, diagnóstico sectorial, FODA y matriz comparativa. Los datos fueron recopilados de instituciones nacionales e internacionales entre 2020 y 2025.

Los resultados evidenciaron que Bolivia posee ventajas comparativas naturales basadas en sus condiciones agroclimáticas, la pureza del producto y los costos laborales competitivos. Sin embargo, las ventajas competitivas aún fueron limitadas por la falta de certificaciones internacionales, baja tecnificación agrícola, infraestructura insuficiente y dependencia de intermediarios.

La investigación concluye que, aunque Bolivia tiene potencial para consolidarse como exportador de chía, necesita fortalecer su cadena productiva, promover la industrialización del grano y cumplir los estándares internacionales exigidos por mercados como el chino. La calidad del producto boliviano constituye una fortaleza estratégica que, con innovación y políticas adecuadas, podría transformarse en una ventaja competitiva sostenible.

PALABRAS CLAVE

Chía boliviana, Ventaja Competitividad, Ventaja Comparativa, Comercio Internacional, Valor agregado.

ABSTRACT

This study analyzes the comparative and competitive advantages of Bolivian chia for export to China, Mexico, and the Netherlands. Chia seeds (*Salvia hispanica L.*) have become established as an agricultural product with high nutritional value and growing global demand. In Bolivia, their cultivation is concentrated in the department of Santa Cruz and increased during the period 2020–2025, although production has not yet reached the

¹Estudiante de la carrera de Comercio Internacional

²Estudiante de la carrera de Comercio Internacional

³Estudiante de la carrera de Comercio Internacional

 ORCID : [0009-0005-9918-1730](https://orcid.org/0009-0005-9918-1730)

 ORCID: [0009-0007-8556-7071](https://orcid.org/0009-0007-8556-7071)

 ORCID : [0009-0009-0590-255X](https://orcid.org/0009-0009-0590-255X)



volumes required by the main international markets. A mixed-methods approach was applied, using descriptive and comparative methods. Primary and secondary sources were used, along with techniques such as document analysis, sectoral diagnosis, SWOT analysis, and comparative matrix analysis. Data were collected from national and international institutions between 2020 and 2025. The results showed that Bolivia possesses natural comparative advantages based on its agro-climatic conditions, product purity, and competitive labor costs. However, competitive advantages were still limited by a lack of international certifications, low agricultural technology, insufficient infrastructure, and dependence on intermediaries.

KEYWORDS

Bolivian chia, Competitive Advantage, Comparative Advantage, International Trade, Added Value.

INTRODUCCIÓN

La semilla de chía (*Salvia hispánica L.*) es un cultivo originario de Mesoamérica que ha cobrado gran relevancia mundial por su alto contenido nutricional, principalmente por ser fuente vegetal de ácidos grasos omega-3, fibra, proteínas y antioxidantes. En los últimos años se ha consolidado como un producto agroindustrial de alto valor, demandado en mercados enfocados en la alimentación saludable y los alimentos funcionales.

En Bolivia, la producción de chía se concentra en el departamento de Santa Cruz, en municipios como Pailón, Cuatro Cañadas y San Julián. Según la Asociación de Productores de Oleaginosas y Trigo (ANAPO), en 2023 se cultivaron 13.600 hectáreas con un rendimiento promedio de 0,44 toneladas por hectárea, lo que generó alrededor de 5.900 toneladas. Sin embargo, esta cantidad es insuficiente para satisfacer la demanda externa, especialmente del mercado chino, que solicita entre 12.000 y 15.000 toneladas anuales.

El mercado internacional de la chía ha mostrado un

crecimiento constante. Paraguay, China y Burkina Faso lideran las exportaciones mundiales, mientras que Ghana, Estados Unidos y Alemania encabezan las importaciones. En este contexto, Bolivia ocupa una posición intermedia, exportando cerca del 90% de su producción, aunque con limitaciones en volumen, certificaciones y valor agregado. El interés del país asiático se consolidó con la firma del Protocolo Fitosanitario entre Bolivia y China en noviembre de 2024, lo que abrió oficialmente la posibilidad de exportar este producto al gigante asiático. No obstante, para que Bolivia logre aprovechar esta oportunidad, debe fortalecer su competitividad y garantizar estándares internacionales en calidad, inocuidad y sostenibilidad productiva.

En este marco, el presente estudio busca analizar las ventajas comparativas y competitivas de la chía boliviana frente a otros países exportadores como Paraguay y México, con el fin de identificar las condiciones económicas, productivas y logísticas que influyen en su posicionamiento internacional. El trabajo se fundamenta en las teorías de David Ricardo sobre la ventaja comparativa y de Michael Porter sobre la ventaja competitiva, que permiten determinar si Bolivia puede especializarse eficientemente en la producción de chía y cómo puede diferenciar su oferta mediante estrategias de valor agregado y marketing internacional.

El objetivo principal de esta investigación es analizar las ventajas comparativas y competitivas del sector exportador de chía boliviana para optimizar su acceso a los mercados de China, México y Países Bajos. Asimismo, se busca identificar las condiciones de producción, costos, calidad, logística y estrategias de valor agregado que inciden en la competitividad del producto en el comercio



internacional.

METODOLOGÍA

La investigación se desarrolló con un enfoque mixto, combinando métodos cualitativos y cuantitativos que permitieron analizar las ventajas comparativas y competitivas de la semilla de chía boliviana frente a los principales países exportadores. Se aplicó un diseño no experimental, de carácter transversal y descriptivo, utilizando información recopilada entre los años 2020 y junio de 2025. El estudio tuvo un propósito aplicado, ya que buscó generar aportes prácticos para fortalecer la competitividad del sector chía en los mercados internacionales.

La información se obtuvo a partir de fuentes primarias y secundarias. Las fuentes primarias incluyeron entrevistas semiestructuradas con especialistas de instituciones como la Cámara de Exportadores de Santa Cruz (CADEX) y la Asociación de Productores de Oleaginosas y Trigo (ANAPO), que proporcionaron datos sobre producción, costos, rendimientos y perspectivas del mercado. Las fuentes secundarias provinieron de publicaciones académicas, artículos científicos, reportes del Instituto Nacional de Estadística (INE), del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), de la FAO y de la base de datos internacional TradeMap. También se revisaron tesis universitarias y estudios de mercado sobre la exportación de chía en América Latina.

El proceso de recolección y análisis de datos se realizó mediante técnicas documentales y comparativas. Se aplicó el análisis documental y bibliográfico para identificar antecedentes y teorías relevantes sobre el comercio internacional de chía. Luego se efectuó un diagnóstico del sector productor y exportador boliviano, evaluando variables como producción, rendimiento, calidad, costos y destinos comerciales.

A partir de esta información se elaboró un análisis FODA, con el fin de identificar las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector. Finalmente, se construyó una matriz comparativa que permitió contrastar la posición de Bolivia con respecto a Paraguay, México y Argentina, considerando factores de producción, calidad, valor agregado y posicionamiento comercial.

El área geográfica de estudio fue el departamento de Santa Cruz, donde se concentra la mayor parte de la producción de chía del país. Los datos recolectados abarcaron el periodo comprendido entre 2020 y junio de 2025, y se analizaron bajo las teorías de David Ricardo (ventaja comparativa) y Michael Porter (ventaja competitiva), que sirvieron como marco teórico para evaluar la capacidad del país de competir en los mercados internacionales.

RESULTADOS

Los resultados obtenidos reflejaron la situación actual del sector productor y exportador de la semilla de chía en Bolivia, con énfasis en sus ventajas comparativas y competitivas frente a otros países latinoamericanos. La información se organizó en función de las variables analizadas y de los instrumentos metodológicos aplicados.

Durante el periodo 2020–2025, la producción de chía en Bolivia mostró una tendencia de crecimiento moderado. En la gestión 2023 se registró una superficie cultivada de aproximadamente 13.600 hectáreas, con un rendimiento promedio de 0,44 toneladas por hectárea.



El total nacional alcanzó unas 5.900 toneladas, representando un incremento del 22 % respecto al año anterior. La producción se concentró principalmente en el departamento de Santa Cruz, en municipios como Pailón, Cuatro Cañadas y San Julián.

A nivel internacional, Paraguay mantuvo el liderazgo regional con cerca de 49.000 toneladas anuales, seguido por Bolivia con alrededor de 10.000 y México con 4.800. Estos datos confirmaron que, aunque Bolivia presenta una calidad reconocida, su escala productiva es limitada frente a los grandes exportadores.

Tabla 1.

Producción estimada de chía en América Latina (2023)

País	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)	Participación regional (%)
Paraguay	49000	0,6	0,612
Bolivia	10000	0,44	0,125
México	4800	0,4	0,06
Argentina	2500	0,42	0,031
Otros	13000	-	0,172

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INE (2025), IBCE (2024) y TradeMap (2024).

Exportaciones y destinos comerciales

Los datos de comercio exterior mostraron que entre 2021 y 2024 las exportaciones de chía boliviana oscilaron entre 8 000 y 10 000 toneladas anuales.

En 2023, el valor total exportado alcanzó aproximadamente 11 millones de dólares. Los principales destinos fueron México, Alemania, los Países Bajos y el Reino Unido.

En noviembre de 2024 se firmó el Protocolo Fitosanitario entre Bolivia y China, lo que abrió oficialmente el mercado chino como nuevo destino potencial. Sin embargo, el país aún no logró cumplir la demanda proyectada por ese mercado (12 000 a 15 000 toneladas anuales).

Tabla 2.

Principales destinos de exportación de chía boliviana (2023)

País de destino	Volumen exportado (t)	Valor FOB (USD)	Participación (%)
México	3.200	3.410.000	31,00%
Alemania	2.500	2.800.000	25,40%
Países Bajos	1.800	2.100.000	19,00%
Reino Unido	1.200	1.400.000	12,70%
Otros mercados	900	1.290.000	11,90%
Total	9600	11.000 000	1

Fuente: Elaboración propia con datos de IBCE (2024) y TradeMap (2024).



El diagnóstico reveló que la chía boliviana se posicionó como un producto de exportación relevante dentro del rubro de los superalimentos. Su principal fortaleza fue la calidad del grano, con alto contenido de ácidos grasos omega-3 y bajo nivel de humedad. Entre las debilidades, se identificaron la falta de certificaciones internacionales, infraestructura deficiente y dependencia de intermediarios.

El análisis interno también mostró que el sector opera con productores de pequeña y mediana escala, y que el costo logístico representa hasta el 25 % del valor total exportado, lo que reduce la rentabilidad final.

Tabla 3.*Diagnóstico general del sector chía en Bolivia (2024)*

Dimensión	Indicador principal	Situación 2024	Valoración
Producción	13 600 ha / 5 900 t	Estable	Media
Rendimiento promedio	0,44 t/ha	En aumento	Media-alta
Calidad del producto	Alto contenido de omega-3	Positiva	Alta
Certificaciones internacionales	En trámite (orgánica)	Limitada	Baja
Logística exportadora	Costos y transporte elevados	Crítica	Baja
Diversificación de destinos	4 principales países	Moderada	Media

Fuente: Elaboración propia con base en datos de ANAPO (2024) y entrevistas a CADEX (2025).

Análisis FODA

El análisis FODA sintetizó los factores estratégicos del sector chía boliviano. Este instrumento permitió visualizar los elementos internos y externos que condicionan su competitividad.

Tabla 4.*Analisis FODA del sector productor y exportador de chía en Bolivia*

Fortalezas	Oportunidades
Alta calidad nutricional y pureza del grano.	Apertura del mercado chino (2024).
Condiciones agroclimáticas favorables.	Crecimiento mundial del consumo saludable.
Experiencia productiva en Santa Cruz.	Potencial para diversificar en aceite y harina.
Debilidades	Amenazas
Falta de certificaciones internacionales.	Competencia de Paraguay y México.
Escasa infraestructura y tecnología.	Variabilidad de precios internacionales.
Dependencia de intermediarios exportadores.	Requisitos sanitarios y fitosanitarios exigentes.

Fuente: Elaboración propia (2025).



Resultados de la matriz comparativa

La matriz comparativa permitió contrastar las variables productivas y comerciales de Bolivia respecto a Paraguay y México. Los resultados mostraron que Bolivia presenta una calidad de producto superior, pero una menor eficiencia logística y escala productiva.

Tabla 5.

Comparación de variables competitivas entre países exportadores (2023)

Variable	Paraguay	Bolivia	México
Producción total (t)	49.000	10.000	4.800
Rendimiento (t/ha)	0,6	0,44	0,4
Certificaciones internacionales	Sí	Parcial	Sí
Costo logístico (% del FOB)	14%	25%	18%
Valor agregado (procesamiento)	Medio	Bajo	Alto

Fuente: Elaboración propia con datos de IBCE (2024), ANAPO (2024) y FAO (2023).

DISCUSIÓN

Los resultados mostraron que la semilla de chía boliviana posee ventajas naturales importantes frente a otros productores de la región, especialmente por su calidad y contenido nutricional. Sin embargo, esas ventajas no se han traducido todavía en una competitividad sostenida, debido a limitaciones estructurales en producción, certificaciones y logística.

En comparación con Paraguay y México, Bolivia presenta menores volúmenes de exportación, pero una calidad de producto reconocida internacionalmente. Este hallazgo coincide con estudios del IBCE (2024) y la FAO (2023), que destacan la pureza del grano boliviano y, al mismo tiempo, la falta de infraestructura industrial y de certificaciones internacionales como las principales debilidades.

Los resultados respaldan en parte la teoría de David Ricardo (1817), ya que Bolivia cuenta con ventajas comparativas derivadas de sus condiciones naturales y costos laborales competitivos. No obstante, como plantea Michael Porter (1990), la ventaja competitiva requiere innovación, valor agregado y estrategias sostenibles, elementos aún poco desarrollados en el sector.

La apertura del mercado chino representa una oportunidad significativa, pero también evidencia las brechas tecnológicas y sanitarias que el país debe superar. La competencia regional especialmente de Paraguay demuestra que la productividad y la eficiencia logística son factores clave para lograr una posición sólida en el mercado internacional.

Entre las limitaciones del estudio se reconoce la escasez de información estadística actualizada y la dispersión de fuentes oficiales, lo que dificultó una medición más precisa del rendimiento y los costos. Aun así, los datos obtenidos permiten una aproximación confiable a la realidad del sector.



CONCLUSIÓN

El estudio confirmó que Bolivia posee ventajas comparativas naturales para la producción de chía, derivadas de sus condiciones agroclimáticas y de sus costos productivos competitivos. Estas ventajas le permiten mantener una presencia estable en el mercado internacional, aunque todavía insuficiente para consolidar una posición de liderazgo.

A pesar del crecimiento en superficie cultivada y rendimiento, la capacidad productiva sigue siendo limitada frente a la demanda global. El país enfrenta restricciones estructurales en infraestructura, certificaciones y logística, lo que reduce su eficiencia exportadora y su rentabilidad. La chía boliviana destaca por su calidad y pureza, características reconocidas en los principales mercados, pero la falta de certificaciones internacionales impide acceder plenamente a los segmentos premium. El cumplimiento de normas sanitarias y de trazabilidad se presenta como un requisito fundamental para mejorar su competitividad.

Los resultados corroboraron que las ventajas comparativas no garantizan ventajas competitivas sostenibles. De acuerdo con la teoría de Porter, la competitividad requiere innovación, valor agregado y estrategias diferenciadas. Por tanto, Bolivia debe avanzar hacia la transformación agroindustrial de la chía, incorporando procesos de industrialización y certificación internacional. La apertura del mercado chino, formalizada en 2024, representa una oportunidad estratégica para el país, pero también evidencia la necesidad de fortalecer el sistema productivo y regulatorio nacional para responder a las exigencias de dicho mercado.

Bolivia tiene el potencial para consolidar la chía como producto de exportación de alto valor, siempre que se apliquen políticas públicas orientadas a la diversificación, la tecnificación agrícola y la sostenibilidad. Sin estos avances, la competitividad del sector seguirá dependiendo de factores externos y coyunturales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANAPO. (2024). *Informe anual de producción de oleaginosas y granos 2023–2024*. Santa Cruz, Bolivia.
- FAO. (2023). *Tendencias regionales en la producción y comercio de superalimentos en América Latina*. Santiago: FAO.
- IBCE. (2024). *Estadísticas de exportación de chía boliviana 2023*. Santa Cruz: Instituto Boliviano de Comercio Exterior.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- Ricardo, D. (1817). *Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray.
- Flores, M., & Cabrera, L. (2022). *Competitividad del sector agrícola boliviano: desafíos para la exportación sostenible*. Revista Latinoamericana de Comercio y Desarrollo, 15(2), 34–47.
- Liu, X., & Zhang, J. (2023). *Agri-food trade between China and Latin America: opportunities and challenges*. Journal of International Agribusiness, 11(3), 55–67.

CONDICIONES DEL MERCADO INTERNACIONAL: UN ESTUDIO COMPARATIVO Y PROPOSITIVO PARA LA STEVIA BOLIVIANA

INTERNATIONAL MARKET CONDITIONS: A COMPARATIVE AND PROPOSITIONAL STUDY FOR BOLIVIAN STEVIA

Luis Enrique Alvarez¹, Paul Douglas Mendoza² & Sergio Gonzales Ticona.

Como citar: Álvarez, L. E., Mendoza, P. D., & Gonzales Ticona, S. (2025). Condiciones del mercado internacional: un estudio comparativo y propositivo para la Stevia boliviana. Ágora Mercatoria, 1(2).

RESUMEN

La Stevia rebaudiana, planta originaria de Paraguay y Brasil, ha adquirido relevancia internacional como edulcorante natural frente al azúcar y los aditivos artificiales. En Bolivia, particularmente en Santa Cruz, existen condiciones agroclimáticas comparables a las de los principales productores mundiales; sin embargo, su participación en el mercado global sigue siendo reducida.

El estudio tiene como propósito analizar las condiciones del mercado internacional de la Stevia boliviana para identificar oportunidades y desafíos que incentiven su producción exportadora, caracterizando las condiciones del mercado global, evaluando su competitividad frente a Paraguay y China, y proponiendo estrategias de comercialización que fortalezcan su posicionamiento en los mercados de mayor valor.

Se aplicó un enfoque cuantitativo y descriptivo con diseño documental y comparativo, analizando datos estadísticos de organismos internacionales (FAO, USDA, IBCE, EFSA) y entrevistas a productores y representantes de la Cámara de la Stevia Boliviana

(CASTEBOL) durante el periodo 2020–2024, con proyecciones al 2029.

El mercado global de Stevia alcanzó USD 763 millones en 2023 y podría superar los USD 1.4 mil millones para 2032.

Los costos de exportación de Bolivia (USD 5.21/kg) superan en 36% a los de Paraguay (USD 3.83/kg) debido a la baja productividad y falta de certificaciones, aunque el país posee ventajas naturales para desarrollar una Stevia orgánica de alta pureza.

Se concluye que, pese a las limitaciones estructurales, existen oportunidades estratégicas si se fortalecen la certificación orgánica, la refinación industrial y las alianzas B2B, promoviendo la competitividad y la diversificación exportadora boliviana.

PALABRAS CLAVE

Stevia rebaudiana, mercado internacional, competitividad, exportación boliviana, valor agregado, sostenibilidad, certificación orgánica.

ABSTRACT

Stevia rebaudiana, a plant native to Paraguay and Brazil, has gained international relevance as a natural sweetener compared to sugar and artificial additives.

 **ORCID :** [0009-0006-1153-7577](https://orcid.org/0009-0006-1153-7577)

 **ORCID :** [0009-0005-5983-6931](https://orcid.org/0009-0005-5983-6931)

 **ORCID :** [0009-0001-9281-978X](https://orcid.org/0009-0001-9281-978X)

¹Estudiante de la carrera de Comercio Internacional

²Estudiante de la carrera de Comercio Internacional

³Estudiante de la carrera de Comercio Internacional



In Bolivia, particularly in the department of Santa Cruz, there are agroclimatic conditions comparable to those of the world's main producers; however, its participation in the global market remains limited. This study aims to analyze the international market conditions of Bolivian Stevia to identify opportunities and challenges that encourage its export-oriented production, by characterizing the global market conditions, assessing its competitiveness against Paraguay and China, and proposing marketing strategies to strengthen its positioning in high-value markets. A quantitative and descriptive approach with a documentary and comparative design was applied, analyzing statistical data from international organizations (FAO, USDA, IBCE, EFSA) and conducting interviews with producers and representatives of the Bolivian Stevia Chamber (CASTEBOL) during the 2020–2024 period, with projections to 2029. The global Stevia market reached USD 763 million in 2023 and could exceed USD 1.4 billion by 2032. Bolivia's export costs (USD 5.21/kg) are 36% higher than Paraguay's (USD 3.83/kg) due to low productivity and lack of certifications, although the country possesses natural advantages to develop high-purity organic Stevia. It is concluded that, despite structural limitations, strategic opportunities exist if organic certification, industrial refining, and B2B partnerships are strengthened, thereby enhancing competitiveness and promoting the diversification of Bolivian exports.

KEYWORDS

Stevia rebaudiana, international market, competitiveness, Bolivian export, added value, sustainability, organic certification.

INTRODUCCIÓN

La Stevia rebaudiana es una planta originaria de Paraguay y Brasil, reconocida por su alto poder edulcorante natural debido a los glucósidos de esteviol presentes en sus hojas. En las últimas décadas, este cultivo ha adquirido creciente relevancia en el mercado internacional al posicionarse como una alternativa saludable frente al azúcar y los edulcorantes artificiales. Su demanda responde a la tendencia global hacia el consumo de alimentos naturales, funcionales y de bajo índice glucémico, impulsada por la preocupación por enfermedades metabólicas como la diabetes y la obesidad, que motivan políticas públicas orientadas a reducir el uso de azúcares añadidos en productos procesados (OMS, 2023).

En Bolivia, el cultivo de Stevia se ha desarrollado principalmente en el departamento de Santa Cruz, donde las condiciones agroclimáticas de temperaturas entre 22 °C y 28 °C, y suelos francoarenosos de buen drenaje, son comparables a las de los principales países productores como Paraguay y China (CASTEBOL, 2024).

A pesar de estas ventajas naturales, la participación de Bolivia en el mercado internacional sigue siendo reducida: en 2023 el país exportó apenas una tonelada, mientras más del 70 % de la producción se destinó al consumo interno, especialmente al uso tradicional del acullico de hoja de coca (CASTEBOL, 2024). Este contraste evidencia una brecha significativa entre el potencial productivo y la integración comercial del país en el mercado de edulcorantes naturales.

La importancia de abordar esta problemática radica en que la Stevia constituye un cultivo estratégico para la diversificación de la matriz exportadora



boliviana, la generación de empleo rural y el ingreso de divisas, en un contexto nacional marcado por la desaceleración económica y la escasez de moneda extranjera. Además de su potencial económico, la Stevia representa una oportunidad para fortalecer un modelo de desarrollo sostenible e inclusivo, alineado con las tendencias internacionales de producción orgánica y consumo responsable (FAO, 2021).

Estudios internacionales evidencian un crecimiento sostenido de la demanda global de Stevia. Según IMARC Group (2024), el mercado mundial alcanzó un valor de USD 763 millones en 2023 y podría superar los USD 1.438 millones para 2032, impulsado por la preferencia de los consumidores por productos naturales y bajos en calorías. De manera similar, Mordor Intelligence (2024) proyecta un crecimiento constante del sector, con una tasa media anual superior al 8 % entre 2024 y 2029, lo que confirma la expansión sostenida del consumo de Stevia en los principales mercados internacionales.

Los principales consumidores son Estados Unidos, Alemania y Japón, donde el consumo crece impulsado por la sustitución de edulcorantes artificiales y las políticas sanitarias de reducción de azúcar (OPS, 2023).

Estos factores reducen su competitividad frente a productores consolidados como Paraguay, cuyo costo total de exportación es 36 % menor, y China, que domina el mercado por volumen aunque enfrenta barreras arancelarias (IBCE, 2023). En este contexto, la investigación busca responder a la pregunta central: ¿qué condiciones del mercado internacional hacen viable la exportación de Stevia boliviana y qué estrategias pueden fortalecer su inserción competitiva en los mercados de mayor valor agregado?

La definición de conceptos como competitividad, certificación orgánica, Rebaudiósido A (Reb A), plataformas B2B y barreras no arancelarias resulta esencial para comprender la dinámica comercial de este producto en el comercio global.

Por su pertinencia y actualidad, esta investigación contribuye a la comprensión del papel de la Stevia en la economía boliviana y a la formulación de políticas públicas orientadas a potenciar su exportación sostenible. En consecuencia, el objetivo general es analizar las condiciones del mercado internacional de la Stevia boliviana para identificar oportunidades y desafíos que incentiven su producción exportadora. Los objetivos específicos son: (1) caracterizar las condiciones del mercado global de la Stevia; (2) determinar la competitividad de la Stevia boliviana frente a Paraguay y China; y (3) proponer estrategias de comercialización que fortalezcan su posicionamiento en los mercados internacionales de mayor valor.

METODOLOGÍA

La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo y descriptivo, con un diseño documental y comparativo orientado a analizar las condiciones del mercado internacional de la Stevia boliviana y su competitividad frente a países líderes como Paraguay y China. Se recurrió al análisis de información estadística, técnica y normativa proveniente de fuentes nacionales e internacionales, complementada con entrevistas a productores y representantes de la Cámara de la Stevia Boliviana (CASTEBOL). La población estuvo conformada por productores del departamento de Santa Cruz y actores vinculados al comercio exterior, de los cuales se seleccionó una muestra representativa de informantes clave que aportaron datos sobre costos,



certificaciones, limitaciones y estrategias de comercialización. La recolección de información se efectuó mediante fichas de análisis documental y guías de entrevista estructurada, permitiendo contrastar datos primarios y secundarios. Los principales insumos provinieron del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), la FAO, el USDA, la EFSA, IMARC Group, Mordor Intelligence y CASTEBOL. Los datos se procesaron con herramientas de estadística descriptiva, empleando tablas y gráficos comparativos para evaluar las diferencias entre países en cuanto a productividad, costos logísticos y barreras comerciales. El análisis se sustentó en las teorías de la Ventaja Comparativa de David Ricardo y el modelo Heckscher-Ohlin, a fin de interpretar la estructura productiva y la posición competitiva de Bolivia. Esta metodología permitió construir un diagnóstico integral y formular propuestas estratégicas orientadas al fortalecimiento de la cadena de valor y al posicionamiento internacional de la Stevia boliviana.

RESULTADOS

El análisis del mercado internacional de la Stevia evidencia un crecimiento sostenido impulsado por las políticas sanitarias que promueven la reducción del consumo de azúcar y el uso de edulcorantes naturales. En 2023, el mercado global alcanzó un valor estimado de USD 763 millones, con proyección a superar los USD 1.400 millones para 2032, destacando una expansión del segmento orgánico que pasará del 30 % al 45 % del total de la demanda mundial. Los principales mercados consumidores son Estados Unidos, Alemania y Japón, que en conjunto concentran más del 80 % del consumo global.

Tabla 1

Perfil de los principales mercados consumidores de Stevia (2023)

Indicador	Estados Unidos	Alemania	Japón
Volumen importado (toneladas)	25	9,2	8,5
Precio promedio de Stevia orgánica (USD/kg)	65	55	70
Certificación prioritaria	USDA Organic	EU Organic	JAS Organic
Segmento predominante	Bebidas “cero azúcar”	Productos funcionales	Extractos farmacéuticos

Fuente: Elaboración propia con base en IMARC Group (2024), Data Bridge (2024) y Spherical Insights (2025).

La comparación de costos de producción y exportación muestra que Paraguay mantiene la mayor eficiencia productiva, mientras que Bolivia presenta los costos más elevados, principalmente por deficiencias logísticas y tecnológicas.

Tabla 2

Comparación de costos de producción y exportación de Stevia (USD/kg)

País	Costo de producción	Costo de exportación	Costo total
Paraguay	33	350	383
Bolivia	88	433	521
China	50	668	718

Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas a productores y FAO (2022).



La productividad promedio en Bolivia alcanza 1.500 kg/ha, cifra significativamente inferior a los 3.000 kg/ha obtenidos en Paraguay. A nivel nacional, la superficie cultivada se estima en 500 hectáreas, concentradas en el departamento de Santa Cruz, con un total de 80 toneladas de producción anual, de las cuales solo 1 tonelada fue exportada en 2023.

Tabla 3

Indicadores de producción y comercialización de Stevia (2023)

Indicador	Bolivia	Paraguay	China
Superficie cultivada (ha)	500	2,3	9
Producción anual (toneladas)	80	1004	800
Rendimiento (kg/ha)	1,5	3	2,5
Exportaciones (toneladas)	1	1004	620

Fuente: Elaboración propia con datos de CASTEBOL (2024), Ministerio de Agricultura de Paraguay (2024) y FAO (2023).

En cuanto a la estructura del mercado, el 70 % de la producción boliviana se destina al consumo interno, especialmente al uso tradicional del acullico, con precios locales promedio de Bs 100/kg, frente a los Bs 35/kg que ofrecen las plantas procesadoras. Solo el 30 % de la producción nacional se canaliza a plantas de secado sin refinación, lo que limita la generación de valor agregado. Las principales barreras de acceso a mercados internacionales

identificadas son la falta de certificaciones (USDA Organic, Fair Trade, Kosher), la ausencia de acuerdos comerciales preferenciales con Estados Unidos y la Unión Europea, y los altos costos de transporte derivados de la condición mediterránea del país.

Finalmente, se registran ventajas naturales relevantes para Bolivia, como condiciones agroclimáticas óptimas y potencial para producción orgánica, y limitaciones estructurales como baja tecnificación, infraestructura insuficiente de refinación, y debilidad institucional para el control de calidad.

DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos evidencian una paradoja estructural en el sector stevícola boliviano: pese a poseer condiciones agroclimáticas comparables a las de los principales productores internacionales, la participación del país en el mercado global sigue siendo marginal. Esta situación confirma la falta de aprovechamiento de las ventajas comparativas descritas por David Ricardo, donde Bolivia podría especializarse en la producción de Stevia de alta calidad y bajo impacto ambiental, pero no logra hacerlo por deficiencias tecnológicas, logísticas y normativas. De acuerdo con el modelo Heckscher-Ohlin, el país dispone de abundantes factores naturales —tierra fértil, clima favorable y mano de obra agrícola—, sin embargo, su escasez de capital, infraestructura de refinación y certificaciones internacionales impide transformar esos recursos en una ventaja competitiva sostenible.



La brecha de costos identificada entre Bolivia y Paraguay ratifica que la competitividad internacional no depende únicamente de la disponibilidad de recursos, sino de la eficiencia con que estos son gestionados. Paraguay produce Stevia a USD 3.83/kg frente a los USD 5.21/kg de Bolivia, diferencia explicada por la mecanización agrícola, el acceso a tratados comerciales y la integración de su cadena de valor. Los hallazgos coinciden con estudios del IBCE (2023) y CASTEBOL (2024), que destacan que la falta de tecnificación, la dependencia de intermediarios y la débil estructura institucional son factores que restringen la capacidad exportadora nacional.

En términos de demanda, los mercados de Estados Unidos, Alemania y Japón muestran un crecimiento sostenido en productos orgánicos y naturales, con precios de hasta USD 70/kg. Este contexto representa una oportunidad estratégica para Bolivia, pero también plantea desafíos. La ausencia de certificaciones internacionales como USDA Organic, EU Organic o Fair Trade limita el acceso a estos nichos premium, donde la trazabilidad, la pureza del producto y la sostenibilidad son requisitos indispensables. Por tanto, la Stevia boliviana podría orientar su especialización hacia un modelo de producción orgánico y de origen controlado, aprovechando su reputación natural y su bajo uso de agroquímicos, lo cual se alinea con las tendencias internacionales de consumo responsable.

Las implicaciones prácticas de estos resultados son múltiples. En primer lugar, el fortalecimiento de la infraestructura industrial —particularmente en la refinación y procesamiento de glucósidos de alta pureza— permitiría incrementar el valor agregado y la competitividad del producto. En segundo lugar, la creación de un sello de denominación de origen “Stevia de Santa Cruz” fortalecería su diferenciación

comercial y cultural, contribuyendo a posicionarla en mercados que valoran el origen geográfico y las prácticas sostenibles. Asimismo, se recomienda la implementación de programas públicos de certificación internacional y asistencia técnica, que faciliten el acceso a sellos como USDA Organic o Fair Trade, abriendo la puerta a cadenas de suministro éticas y sostenibles.

En el ámbito logístico, la condición mediterránea de Bolivia constituye una barrera estructural que encarece los costos de exportación. Para mitigar este efecto, sería pertinente establecer acuerdos de cooperación logística con puertos chilenos o peruanos, además de promover incentivos fiscales para las exportaciones de productos agroindustriales. La digitalización del comercio exterior mediante plataformas B2B como Alibaba o TradeKey también puede ser una herramienta útil para conectar directamente a productores bolivianos con compradores internacionales, reduciendo intermediarios y aumentando el margen de rentabilidad.

Entre las limitaciones del estudio, se reconoce la escasez de información sistematizada sobre los costos internos de producción, la variabilidad en los datos oficiales sobre exportaciones y la ausencia de registros actualizados sobre el rendimiento de los cultivos en diferentes regiones del país. Estas restricciones metodológicas limitan la posibilidad de realizar análisis estadísticos más profundos sobre productividad y competitividad. Asimismo, la falta de datos longitudinales sobre la evolución de los precios internacionales impidió modelar escenarios prospectivos más precisos.



A pesar de estas limitaciones, la investigación aporta una visión integral sobre la situación actual del sector stevícola boliviano y establece una base sólida para futuros estudios orientados a la competitividad agrícola sostenible. Se recomienda que investigaciones posteriores analicen la viabilidad económica de la certificación orgánica, la adopción de tecnologías de refinación y los efectos del comercio electrónico agroexportador en el posicionamiento de la Stevia boliviana.

En síntesis, los resultados confirman que Bolivia cuenta con ventajas naturales y potencial competitivo, pero requiere una transformación estructural en su modelo productivo y comercial. Solo mediante la tecnificación del cultivo, la certificación internacional y la integración de la cadena de valor será posible que la Stevia boliviana se consolide como un producto exportable competitivo y sostenible dentro del mercado internacional de edulcorantes naturales.

CONCLUSIONES

La investigación permitió evidenciar que, aunque Bolivia posee condiciones naturales favorables para el cultivo de Stevia, su participación en el mercado internacional es limitada por factores estructurales como la baja productividad, los altos costos logísticos y la falta de certificaciones internacionales. Se comprobó que el país puede desarrollar una ventaja comparativa basada en la producción orgánica y sostenible, orientada a nichos de alto valor en Estados Unidos, Europa y Asia. Asimismo, el estudio permitió identificar que fortalecer la cadena de valor, mejorar la infraestructura de procesamiento y promover políticas de apoyo a la exportación son acciones clave para incrementar la competitividad de la Stevia boliviana y convertirla en un producto

estratégico dentro de la diversificación agroexportadora nacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cámara de la Stevia Boliviana (CASTEBOL). (2023). Informe anual de producción y comercialización de Stevia en Bolivia. Santa Cruz de la Sierra: CASTEBOL.

European Food Safety Authority (EFSA). (2010). Scientific opinion on the safety of steviol glycosides for the proposed uses as a food additive. EFSA Journal, 8(4), 1537. <https://doi.org/10.2903/j.efsa.2010.1537>

Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). (2023). FAOSTAT: Crops and livestock data – Stevia rebaudiana. <https://www.fao.org/faostat>

Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE). (2023). Estadísticas de exportación de productos agrícolas no tradicionales. Santa Cruz de la Sierra: IBCE.

International Market Analysis Research and Consulting Group (IMARC Group). (2024). Global Stevia Market Report 2024–2032. <https://www.imarcgroup.com/stevia-market>

Mordor Intelligence. (2024). Stevia Market Size & Share Analysis – Growth Trends 2024–2029. <https://www.mordorintelligence.com>

United States Department of Agriculture (USDA). (2023). Global Market Analysis for Natural Sweeteners (Stevia report). Washington, D.C.: USDA Foreign Agricultural Service.

ESTUDIO DE MERCADO PARA LA EXPORTACIÓN DE LOMO DE PAICHE DE BOLIVIA

MARKET ANALYSIS OF PAICHE (ARAPAIMA GIGAS) LOIN FROM BOLIVIA

Carlos Eric Alvarado Becerra¹, Cesar Noe Ancieta Ferrufino², Lilibeth Escobar Taseo³, Laura Nicoll Mamani Zagarzazo⁴ & Verónica Alejandra Reynaga Gonzales⁵.

Cómo citar: Alvarado Becerra, C. E., Ancieta Ferrufino, C. N., Escobar Taseo, L., Mamani Zagarzazo, L. N., & Reynaga Gonzales, V. A. (2025). Estudio de mercado del lomo de paiche de Bolivia. Ágora Mercatoria, 1(2).

RESUMEN

El presente estudio analiza el comportamiento del mercado del lomo de paiche (*Arapaima gigas*), con el propósito de determinar su potencial comercial en los mercados nacionales e internacionales. La investigación se desarrolla en respuesta al incremento de la demanda de productos hidrobiológicos sostenibles y a la necesidad de diversificación productiva en Bolivia.

El objetivo general consiste en evaluar la viabilidad de comercialización del lomo de paiche procesado en Santa Cruz de la Sierra; los objetivos específicos se orientan a identificar la oferta y demanda existente, caracterizar las preferencias del consumidor, determinar los canales de distribución y analizar los costos asociados a la cadena productiva. La metodología emplea un enfoque mixto, con alcance descriptivo y analítico.

Se aplican encuestas a consumidores, entrevistas a productores y análisis de datos estadísticos procedentes del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) y del Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras .

Los resultados evidencian una creciente aceptación del paiche como producto de alto valor nutricional y gastronómico. Se identifican ventajas competitivas relacionadas con su calidad, frescura y sostenibilidad, aunque persisten limitaciones vinculadas a la falta de certificaciones sanitarias, infraestructura de procesamiento y estrategias de posicionamiento en el mercado. La conclusión general establece que el lomo de paiche presenta un potencial exportador significativo. Su aprovechamiento sostenible y su inserción en mercados especializados fortalecen la competitividad del sector pesquero y aportan a la diversificación económica del país.

PALABRAS CLAVE

Lomo de paiche, arapaima gigas, acuicultura sostenible, mercado internacional, exportación boliviana, competitividad, desarrollo sostenible.

ABSTRACT

This study analyzes the market behavior of paiche (*Arapaima gigas*) loin with the purpose of determining its commercial potential in national and international markets.

¹Estudiante de la carrera de Comercio Internacional

²Estudiante de la carrera de Comercio Internacional

³Estudiante de la carrera de Comercio Internacional

⁴Estudiante de la carrera de Comercio Internacional

⁵Estudiante de la carrera de Comercio Internacional

 ORCID : [0009-0007-4633-5964](https://orcid.org/0009-0007-4633-5964)

 ORCID : [0009-0006-7092-3830](https://orcid.org/0009-0006-7092-3830)

 ORCID : [0009-0009-4696-9216](https://orcid.org/0009-0009-4696-9216)

 ORCID : [0009-0003-3076-7878](https://orcid.org/0009-0003-3076-7878)

 ORCID : [0009-0009-9771-3835](https://orcid.org/0009-0009-9771-3835)



The research is developed in response to the growing demand for sustainable hydrobiological products and the need for productive diversification in Bolivia. The general objective is to evaluate the marketing feasibility of processed paiche loin in Santa Cruz de la Sierra, while the specific objectives focus on identifying current supply and demand, characterizing consumer preferences, determining distribution channels, and analyzing the costs associated with the productive chain. The methodology applies a mixed approach with descriptive and analytical scope, using consumer surveys, producer interviews, and statistical data obtained from the Bolivian Institute of Foreign Trade (IBCE) and the Ministry of Rural Development and Lands. The results show an increasing acceptance of paiche as a high nutritional and gastronomic value product. Competitive advantages are identified in its quality, freshness, and sustainability; however, limitations persist due to the lack of sanitary certifications, processing infrastructure, and market positioning strategies. The general conclusion establishes that paiche loin presents significant export potential. Its sustainable use and integration into specialized markets strengthen the competitiveness of the fishing sector and contribute to the economic diversification of the country.

KEYWORDS

Paiche loin, arapaima gigas, sustainable aquaculture, international market, bolivian export, competitiveness, sustainable development.

INTRODUCCIÓN

El paiche (*Arapaima gigas*) es una de las especies de agua dulce más representativas de la Amazonía y un recurso de alta relevancia ecológica, económica y alimentaria.

Su carne magra, de excelente calidad proteica y sensorial, presenta un creciente potencial para el desarrollo de la acuicultura sostenible en Bolivia. De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2023), el fortalecimiento de la producción piscícola basada en especies nativas contribuye a la seguridad alimentaria, al incremento del empleo local y al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, especialmente en regiones con alta biodiversidad biológica.

En el contexto boliviano, el aprovechamiento del paiche se orienta hacia modelos productivos que integran criterios de sostenibilidad ambiental, innovación tecnológica y gestión económica eficiente. El Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural (2022) reconoce que la incorporación del Arapaima gigas en cadenas de valor organizadas promueve la competitividad regional mediante la diversificación productiva y la generación de valor agregado. Sin embargo, la consolidación de su cadena piscícola enfrenta desafíos vinculados a la limitada infraestructura de procesamiento, la falta de certificaciones sanitarias, la informalidad en los canales de distribución y la escasa articulación entre los actores del sistema productivo.

El estudio demuestra que el lomo de paiche posee condiciones favorables para consolidarse como un producto competitivo y sostenible dentro del sector acuícola boliviano. La evidencia obtenida permite afirmar que su desarrollo depende de la integración de estrategias de tecnificación productiva, fortalecimiento institucional y apertura comercial, acompañadas por una gestión orientada a la sostenibilidad ecológica y al aprovechamiento responsable de los recursos hidrobiológicos.

En el marco conceptual del análisis, la acuicultura se entiende como el conjunto de técnicas destinadas al cultivo y manejo de organismos acuáticos para consumo humano bajo condiciones controladas, con el propósito de garantizar su sostenibilidad ambiental (Tacon & Metian, 2015). La cadena de valor se define como el sistema de actividades interrelacionadas que agregan valor económico a lo largo de las etapas de producción, transformación y distribución (Porter, 1985). Por su parte, la sostenibilidad se concibe como la administración equilibrada de los recursos naturales, sociales y económicos, orientada a mantener la productividad sin comprometer el equilibrio de los ecosistemas (Brundtland, 1987).

Bajo este enfoque, se desarrolla un marco analítico que integra los fundamentos teóricos, técnicos y contextuales necesarios para evaluar el potencial productivo y económico del lomo de paiche dentro de la cadena acuícola boliviana.

Este análisis incorpora dimensiones sociales, ambientales y de gestión con el propósito de fortalecer la base científica que sustenta políticas de desarrollo sostenible y estrategias orientadas al aprovechamiento responsable de los recursos hidrobiológicos amazónicos. El objetivo general consiste en evaluar la viabilidad del lomo de paiche (*Arapaima gigas*) como producto sostenible y competitivo dentro de la cadena de valor acuícola boliviana. De este se derivan objetivos específicos orientados a analizar las condiciones técnicas, económicas y sociales que determinan la producción y el procesamiento del lomo de paiche en Santa Cruz de la Sierra; identificar las características de la

oferta y la demanda, así como los factores que influyen en el consumo de productos derivados del paiche; examinar los canales de distribución, la estructura de costos y los mecanismos de comercialización asociados; y proponer lineamientos estratégicos que contribuyan al fortalecimiento productivo y a la sostenibilidad del sector acuícola nacional.

METODOLOGÍA

La investigación se desarrolló bajo un enfoque mixto, integrando métodos cualitativos y cuantitativos para analizar el potencial competitivo del lomo de paiche (*Arapaima gigas*) en el contexto productivo boliviano. Según su propósito, fue de tipo aplicada, orientada a proponer soluciones prácticas para mejorar la competitividad del producto en mercados internacionales. De acuerdo con el nivel de conocimiento, se consideró exploratoria, al abordar los desafíos iniciales del sector, y descriptiva, al caracterizar el mercado, las preferencias del consumidor y la competencia.

En cuanto a la estrategia, se utilizó un enfoque documental y de campo. La fase documental comprendió el análisis de fuentes secundarias, como bases de datos de comercio exterior, informes sectoriales, documentos normativos internacionales y estadísticas oficiales. La fase de campo incluyó la obtención de información primaria mediante entrevistas y encuestas aplicadas a productores, expertos en comercio internacional y consumidores, con el fin de conocer el entorno real de producción y comercialización del paiche.



Las fuentes primarias abarcaron entrevistas en profundidad a productores nacionales y especialistas en acuicultura, logística y comercio exterior. Las fuentes secundarias incluyeron datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), informes de la FAO, reportes de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y documentos normativos de la Unión Europea y la FDA.

Se aplicó un muestreo no probabilístico en cadenas, adecuado para obtener información de difícil acceso vinculada a la comercialización de productos pesqueros. La muestra estuvo conformada por ocho entrevistas a profundidad realizadas a productores, expertos y consumidores, seleccionados por su experiencia y participación directa en la cadena acuícola. Este enfoque permitió recoger información desde distintas perspectivas y alcanzar la saturación teórica necesaria para el análisis.

RESULTADOS

Diagnóstico productivo y comercial del sector acuícola

La producción de paiche (*Arapaima gigas*) en Bolivia se concentró principalmente en los departamentos de Beni, Pando y Santa Cruz, regiones caracterizadas por su disponibilidad de recursos hídricos y condiciones tropicales favorables para el cultivo de especies amazónicas. Durante el periodo de análisis, la producción total alcanzó las 280 toneladas anuales, evidenciando un crecimiento progresivo respecto a los años anteriores (Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras, 2023).

Tabla 1.

Producción de paiche por departamento, 2020–2024

Departamento	Producción (t)	Porcentaje (%)	Modalidad de cultivo predominante
Beni	120	42,9	Extensiva en estanques naturales
Pando	90	32,1	Semi-intensiva en viveros
Santa Cruz	70	25	Semi-intensiva y experimental
Total	280	100	—

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras (2023) y entrevistas a productores.

La cadena productiva del paiche presentó una estructura fragmentada, con predominio de pequeños y medianos productores agrupados en asociaciones locales. Se observó una infraestructura limitada para el procesamiento y almacenamiento, lo que restringió la capacidad de transformación del producto en las zonas productoras. Las plantas procesadoras se concentraron en Beni y Santa Cruz, donde se registró la mayor actividad de fileteado y envasado artesanal.

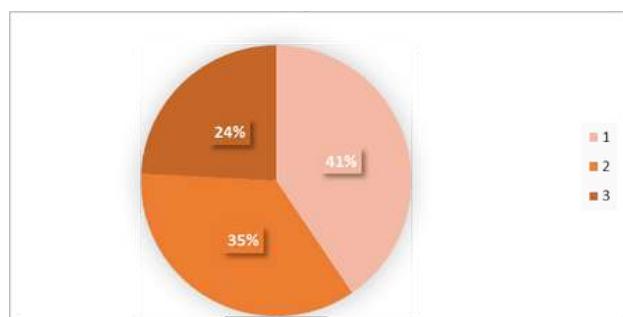
En cuanto a los derivados, el lomo representó el 48 % del rendimiento total de cada ejemplar procesado, seguido por el filete (35 %) y la carne deshidratada (17 %). El precio promedio del lomo en el mercado interno fue de Bs. 80 por kilogramo, variando según la estacionalidad y los costos logísticos (INE, 2023).

Tabla 2.
Producción de paiche por departamento, 2020–2024

Tipo de producto	Participación (%)
Lomo	48
Filete	35
Carne deshidratada	17
Total	100

Fuente: Elaboración propia a partir de información de productores y datos del INE (2023).

Respecto a la demanda interna, se constató que el 62 % de los consumidores encuestados conocía el paiche y el 54 % lo había consumido al menos una vez, principalmente en restaurantes especializados o ferias gastronómicas. Entre los consumidores habituales, el 37 % manifestó intención de compra frecuente si existiera disponibilidad continua y certificaciones sanitarias. Los atributos más valorados fueron el sabor, la textura y el origen amazónico del producto.

Figura 1.
Conocimiento y consumo del paiche en el mercado interno (%)


Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a consumidores (2023).

En el ámbito comercial, la distribución del producto se estructuró en tres canales principales:

1. Productor -Intermediario -Mercado urbano.
2. Productor- Planta procesadora -Restaurantes y hoteles.
3. Productor -Venta directa al consumidor final (ferias locales).

El 60 % de las ventas se efectuó a través de intermediarios, reduciendo el margen de ganancia para los productores. Las condiciones de transporte fueron limitadas y, en la mayoría de los casos, sin refrigeración adecuada, lo que afectó la conservación del producto (FAO, 2022).

Tabla 3.
Canales de comercialización del paiche

Canal comercial	Participación (%)	Observaciones
Intermediarios locales	60	Alta dependencia y bajo margen del productor
Plantas procesadoras	25	Venta a restaurantes y hoteles
Venta directa	15	Ferias y eventos gastronómicos

Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas a productores y FAO (2022).

Se identificaron limitaciones estructurales que afectaron la competitividad del sector: insuficiente infraestructura de procesamiento, ausencia de certificaciones sanitarias internacionales, escasa promoción comercial, débil articulación entre productores e instituciones públicas, y alta dependencia de intermediarios en la cadena de distribución (Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras, 2023).

Tabla 4.

Principales limitaciones del sector paiche en Bolivia

Tipo de limitación	Descripción
Infraestructura	Escasa capacidad de procesamiento y conservación
Sanitaria	Falta de certificaciones y control de calidad
Comercial	Poca promoción y ausencia de estrategias de posicionamiento
Organizacional	Débil articulación entre actores del sector
Logística	Transporte inadecuado y altos costos operativos

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras (2023) y entrevistas en campo.

Mercados potenciales internacionales

El análisis de los mercados potenciales se realizó con base en información estadística y documental proveniente de organismos internacionales, como la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos (FDA). El objetivo fue identificar los destinos con mayor potencial de inserción comercial para el lomo de paiche (*Arapaima gigas*) boliviano, considerando factores como la demanda de productos hidrobiológicos, los requisitos sanitarios, las barreras arancelarias y las tendencias de consumo sostenible.

Los resultados del análisis mostraron que los mercados más atractivos para la exportación del lomo de paiche correspondieron a Estados Unidos, la Unión Europea (España, Alemania y Francia) y Asia (China y Japón), por su alto volumen de importaciones de pescado blanco y su creciente preferencia por productos sostenibles y de origen natural (FAO, 2023).

Tabla 5.

Criterios de evaluación de mercados potenciales

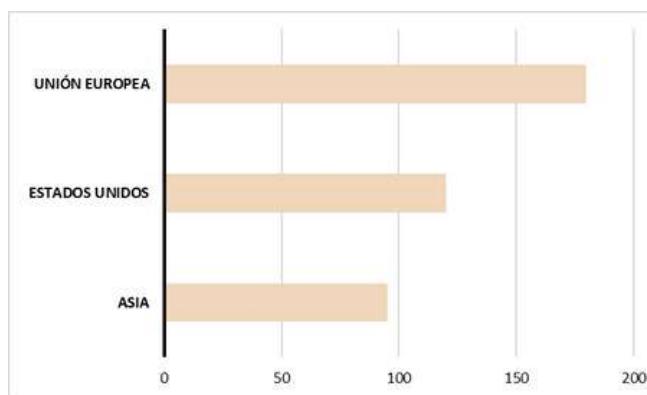
Criterio	Peso relativo (%)	Descripción
Volumen de importación	30	Países con alta demanda de pescado blanco y especies exóticas
Requisitos sanitarios	25	Exigencias de calidad y trazabilidad en productos de origen acuícola
Accesibilidad comercial	25	Barreras arancelarias, acuerdos y costos logísticos
Tendencias de consumo	20	Preferencia por productos sostenibles y saludables

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la FAO y la OMC (2023).

El mercado de Estados Unidos se caracterizó por una importación anual superior a 120.000 toneladas de pescado blanco, con un precio promedio de USD 6,8 por kilogramo. La demanda se concentró en filetes congelados y productos procesados de alta calidad. En la Unión Europea, las importaciones superaron las 180.000 toneladas anuales, principalmente de especies de agua dulce y productos certificados como sostenibles. En el mercado asiático, especialmente en China y Japón, la demanda de pescado blanco creció un 12 % anual, impulsada por el interés en productos exóticos y sostenibles, de alta calidad proteica y bajo contenido graso (FAO, 2023).

Figura 2.

Volumen de importaciones de pescado por región (miles de toneladas)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la FAO (2023).

Los resultados indicaron que los criterios más determinantes para la inserción del lomo de paiche en los mercados internacionales fueron la trazabilidad del producto, las certificaciones sanitarias y la adaptabilidad a las normas técnicas de exportación. Asimismo, se observó que los productos de origen amazónico poseen una ventaja competitiva en el contexto de la bioeconomía global, al estar asociados con la sostenibilidad ambiental y el comercio justo.

El análisis de competitividad internacional identificó como principales competidores a Perú y Brasil, países que poseen cadenas productivas de paiche más consolidadas, con certificaciones internacionales y mayor posicionamiento en mercados especializados. No obstante, el producto boliviano se destacó por su carácter endémico y por las condiciones naturales de cultivo, que permiten un aprovechamiento con bajo impacto ambiental.

Tabla 6.

Principales países competidores del lomo de paiche en el mercado internacional

País	Características competitivas	Participación estimada (%)
Perú	Exportaciones regulares de paiche procesado; certificaciones sanitarias y trazabilidad consolidada	45
Brasil	Producción intensiva en sistemas de acuicultura; alto volumen de procesamiento industrial	35
Bolivia	Producción sostenible con enfoque amazónico; menor escala pero alto potencial de diferenciación	20

Fuente: Elaboración propia a partir de informes sectoriales de la FAO y entrevistas a expertos (2023).

DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos permitieron confirmar que el lomo de paiche (*Arapaima gigas*) posee un potencial significativo para consolidarse como un producto competitivo y sostenible dentro de la cadena acuícola boliviana. El diagnóstico productivo evidenció una expansión progresiva del cultivo en los departamentos de Beni, Pando y Santa Cruz, impulsada por las condiciones naturales favorables de la Amazonía y por el creciente interés en productos hidrobiológicos de alta calidad proteica. Estos hallazgos son coherentes con las observaciones de la FAO (2023), que destacan el papel estratégico de la acuicultura amazónica en la diversificación económica y la seguridad alimentaria regional.



La investigación demostró que el lomo de paiche presenta ventajas diferenciales asociadas a su valor nutricional, su carácter endémico y su potencial para certificarse bajo estándares de sostenibilidad. En este sentido, la posición de Bolivia se alinea con el modelo de cadena de valor propuesto por Porter (1985), en la medida en que la eficiencia productiva y la diferenciación del producto pueden generar ventajas competitivas sostenibles. Sin embargo, la débil articulación entre productores, instituciones públicas y plantas procesadoras limita la consolidación de un sistema integrado capaz de responder a la demanda de mercados internacionales.

La comparación de los resultados con los antecedentes teóricos confirma que la sostenibilidad constituye el eje fundamental del desarrollo acuícola contemporáneo. El concepto planteado por Brundtland (1987), que define la sostenibilidad como el equilibrio entre productividad y conservación ambiental, se refleja en el manejo responsable del paiche en sistemas de cultivo amazónicos. No obstante, la falta de infraestructura de frío, la escasez de certificaciones sanitarias y la dependencia de intermediarios continúan siendo factores críticos que restringen la competitividad del sector.

En el ámbito internacional, el análisis de mercados potenciales mostró una clara oportunidad para el paiche boliviano en Estados Unidos, la Unión Europea y Asia, siempre que se implementen procesos de trazabilidad, control sanitario y estrategias de promoción comercial. Estas observaciones coinciden con los criterios de la OMC (2023), que reconocen la creciente demanda global de productos acuícolas sostenibles y de origen certificado. La bioeconomía, como paradigma emergente, otorga al paiche una ventaja simbólica

vinculada al aprovechamiento responsable de la biodiversidad amazónica.

Desde una perspectiva práctica, los resultados implican la necesidad de fortalecer la infraestructura de procesamiento, mejorar los mecanismos de capacitación técnica e implementar sistemas de certificación que acrediten la sostenibilidad del producto. Asimismo, se recomienda promover alianzas entre productores y entidades gubernamentales que impulsen la exportación a mercados especializados y fomenten la innovación tecnológica en la cadena productiva. Estas acciones contribuirían a transformar la producción actual, de carácter artesanal y disperso, en un sistema competitivo de base científica y sostenible.

Entre las limitaciones del estudio se identifican la disponibilidad restringida de información estadística actualizada, el tamaño reducido de la muestra de entrevistas y la falta de registros oficiales sobre volúmenes exactos de comercialización. A pesar de estas limitaciones, la triangulación entre fuentes primarias y secundarias permitió garantizar la validez de los resultados y generar una visión integral del sector.

En conjunto, la discusión de los resultados permite afirmar que el paiche boliviano puede consolidarse como un producto de alto valor agregado si se integran políticas de sostenibilidad ambiental con estrategias de desarrollo productivo y comercial. El fortalecimiento institucional, la inversión en infraestructura y la certificación sanitaria se constituyen en factores determinantes para su posicionamiento internacional. La experiencia generada sienta las bases para futuros estudios orientados a cuantificar el impacto económico y ambiental del aprovechamiento sostenible del paiche en la Amazonía boliviana.

CONCLUSIÓN

El estudio confirmó que el lomo de paiche (*Arapaima gigas*) constituye un producto con alto potencial de desarrollo dentro de la cadena acuícola boliviana. Los resultados obtenidos evidenciaron que, pese a las limitaciones estructurales del sector existen condiciones favorables para fortalecer su competitividad mediante estrategias de diferenciación, sostenibilidad y valor agregado.

La producción nacional de paiche mostró una tendencia de crecimiento sostenido, impulsada por las condiciones ecológicas de la región amazónica y el interés de los consumidores en alimentos saludables y de origen natural. Este escenario se alinea con las tendencias globales de la bioeconomía, que promueven la diversificación productiva basada en recursos renovables.

A partir del análisis de mercados potenciales, se identificaron oportunidades concretas de inserción en Estados Unidos, la Unión Europea y Asia, regiones con alta demanda de pescado blanco y creciente preferencia por productos sostenibles. El aprovechamiento de estas oportunidades dependerá de la capacidad del país para implementar certificaciones de trazabilidad, fortalecer la infraestructura de procesamiento y consolidar la gestión logística orientada a la exportación.

En el plano práctico, se recomienda establecer programas de capacitación técnica para productores, promover alianzas público-privadas que impulsen la inversión en infraestructura acuícola y desarrollar mecanismos de promoción comercial que posicen el paiche boliviano como producto amazónico diferenciado. De igual forma, se sugiere fomentar políticas públicas que integren los principios de sostenibilidad ambiental y valor social en la gestión del recurso.

Finalmente, el estudio sienta las bases para futuras investigaciones enfocadas en la evaluación económica y ambiental del aprovechamiento del paiche, así como en la medición del impacto socioeconómico de su inserción en mercados internacionales. Estos esfuerzos permitirán consolidar al paiche como un eje estratégico de la acuicultura boliviana y un ejemplo de gestión sostenible de los recursos hidrobiológicos amazónicos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Brundtland, G. H. (Ed.). (1987). *Our common future: Report of the World Commission on Environment and Development*. Oxford University Press.

Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). (2022). *El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2022: Hacia la transformación azul*. Roma: FAO. <https://doi.org/10.4060/cc0461es>

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2023). *The state of world fisheries and aquaculture 2023: Towards blue transformation*. Rome: FAO. <https://www.fao.org/publications>

Instituto Nacional de Estadística. (2023). *Anuario estadístico de Bolivia 2023*. INE.

Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras. (2022). *Informe anual del sector acuícola boliviano 2022*. MDRyT.

Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras. (2023). *Reporte estadístico de la cadena piscícola nacional 2023*. MDRyT.

Organización Mundial del Comercio. (2023).

Informe sobre el comercio mundial 2023:

Comercio y desarrollo sostenible. OMC.

https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/worl_d_trade_report23_s.pdf

Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage:*

Creating and sustaining superior

performance. Free Press.

Tacon, A. G. J., & Metian, M. (2015). *Fish*

matters: Importance of aquatic foods in

human nutrition and global food supply.

Reviews in Fisheries Science & Aquaculture,

23(2), 121–145.

<https://doi.org/10.1080/10641262.2012.75340>

5

U.S. Food and Drug Administration. (2023).

Seafood import monitoring program:

Compliance and certification requirements.

U.S. Department of Health and Human

Services.



ANÁLISIS COMPARATIVO DEL PARQUE INDUSTRIAL "RAMÓN DARÍO GUTIÉRREZ" Y EL PARQUE INDUSTRIAL LATINOAMERICANO: RUPTURA DE PARADIGMA Y POTENCIAL EXPORTADOR EN SANTA CRUZ, BOLIVIA

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE "RAMÓN DARÍO GUTIÉRREZ" INDUSTRIAL PARK AND THE LATIN AMERICAN INDUSTRIAL PARK: PARADIGM SHIFT AND EXPORT POTENTIAL IN SANTA CRUZ, BOLIVIA

Andrea Patricia Aguilera Justiniano¹, Yohany Suárez Fernández² & Karla Nicol Veisaga Jaime³.

Como citar: Aguilera Justiniano, A. P., Suárez Fernández, Y., & Veisaga Jaime, K. N. (2025). Análisis comparativo del Parque Industrial Local "Ramón Darío Gutiérrez" y el Parque Industrial Latinoamericano: Ruptura de Paradigma y el Potencial exportador en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. Ágora Mercatoria, 1(2).

RESUMEN

El presente artículo desarrolla un análisis comparativo entre el Parque Industrial Ramón Darío Gutiérrez (PIRDG), de gestión pública y trayectoria histórica, y el Parque Industrial Latinoamericano (PILAT), de gestión privada y enfoque moderno. Ambos espacios son fundamentales para el desarrollo productivo de Santa Cruz, Bolivia. El objetivo central fue determinar cuál de los dos modelos ofrece mejores condiciones para la expansión empresarial, evaluando dimensiones como infraestructura, servicios, gestión y potencial logístico. Se empleó un enfoque cualitativo basado en el análisis documental, revisión de fuentes institucionales y entrevistas a actores del sector.

Los hallazgos revelan una ruptura de paradigma: mientras el PIRDG, fundado en los años 80, representa la base histórica y enfrenta limitaciones en su modelo, PILAT simboliza el futuro de la industrialización boliviana, con estándares internacionales, un modelo de gestión privada eficiente y una vocación estratégica.

modernización y logística, orientada a la exportación. Esta dualidad subraya la necesidad de transitar hacia modelos más competitivos, sostenibles y articulados con las redes globales de valor.

PALABRAS CLAVE

Parque Industrial, Parque Industrial Latinoamericano, Competitividad, Gestión Pública, Gestión Privada.

ABSTRACT

This article develops a comparative analysis between the Ramón Darío Gutiérrez Industrial Park (PIRDG), with its public management and historical trajectory, and the Latin American Industrial Park (PILAT), with its private management and modern approach. Both spaces are fundamental for the productive development of Santa Cruz, Bolivia. The central objective was to determine which of the two models offers better conditions for business expansion, evaluating dimensions such as infrastructure, services, management, and logistical potential.

¹Estudiante de la carrera de Comercio Internacional

²Estudiante de la carrera de Comercio Internacional

³Estudiante de la carrera de Comercio Internacional

ORCID : [0009-0003-5363-7830](#)

ORCID : [0009-0003-6180-0271](#)

ORCID : [0009-0008-9275-557X](#)

A qualitative approach was used, based on documentary analysis, review of institutional sources, and interviews with stakeholders from the sector. The findings reveal a paradigm shift: while the PIRDG, founded in the 80s, represents the historical base and faces limitations in modernization and logistics, the PILAT symbolizes the future of Bolivian industrialization, with international standards, an efficient private management model, and a strategic vocation oriented towards export. This duality underscores the need to transition towards more competitive, sustainable, and globally articulated models.

KEYWORDS

Industrial Park, Latin American Industrial Park, Competitiveness, Public Management, Private Management.

INTRODUCCIÓN

Los parques industriales son reconocidos a nivel global como elementos fundamentales para la planificación económica regional y el impulso de la competitividad industrial. Estos espacios concentrados facilitan la atracción de inversión, optimizan la logística, promueven la generación de empleo calificado y fomentan la sinergia entre empresas, constituyendo verdaderos motores de desarrollo sostenible (CEPAL, 2024).

En el contexto boliviano, y particularmente en el departamento de Santa Cruz de la Sierra, que ostenta el rol de principal polo de desarrollo económico e industrial del país (Banco Mundial, 2024), la gestión y la infraestructura industrial son cruciales para el crecimiento continuo.

La ciudad alberga importantes plataformas de producción, como el Parque Industrial Local "Ramón Darío Gutiérrez", que ha servido históricamente como el principal centro de operaciones industriales, y el emergente Parque Industrial Latinoamericano, que representa una nueva apuesta por la modernización y la integración regional.

A pesar de la importancia intrínseca de contar con estas infraestructuras, la bibliografía y la planificación estratégica local evidencian una brecha de conocimiento crítica: la falta de un análisis comparativo profundo que delimite y cuantifique las ventajas competitivas específicas, el potencial de crecimiento diferenciado y los roles óptimos que cada parque industrial debe desempeñar en el ecosistema productivo cruceño. Esta deficiencia dificulta la toma de decisiones informadas tanto para la inversión privada como para la formulación de políticas públicas de fomento industrial.

Estudios previos han identificado que los obstáculos para la expansión industrial en la región a menudo incluyen deficiencias en la conectividad sostenible, la disponibilidad de servicios e infraestructura moderna, y la claridad en los modelos de gestión y atracción de inversión (Fondo Monetario Internacional, 2025).

Frente a este escenario, el presente estudio tiene como objetivo realizar un análisis comparativo del Parque Industrial Local "Ramón Darío Gutiérrez" y el Parque Industrial Latinoamericano, con el fin de determinar sus potencialidades y ventajas respectivas para el desarrollo económico en Santa Cruz de la Sierra. Se examinarán factores clave como la infraestructura instalada, la ubicación estratégica, la conectividad logística, los servicios ofrecidos, y los marcos regulatorios y de gestión.



La relevancia de esta investigación radica en que sus hallazgos proporcionarán insumos estratégicos y diferenciados para inversionistas que buscan la mejor plataforma para sus operaciones, para los administradores de los parques en la mejora de su oferta de valor, y para las entidades gubernamentales en la planificación urbana e industrial. Este análisis busca contribuir a la formulación de una estrategia industrial que maximice el aprovechamiento de la infraestructura existente y futura, asegurando que los parques industriales de Santa Cruz se consoliden como polos de inversión y competitividad a nivel regional y nacional.

METODOLOGÍA

El presente estudio adopta un enfoque cualitativo y se clasifica como una investigación descriptiva y comparativa. El enfoque cualitativo se justifica por la necesidad de comprender en profundidad los modelos de gestión, las percepciones de los actores y las dinámicas internas de los parques industriales, yendo más allá de la mera cuantificación de datos (Hernández Sampieri et al., 2014).

El carácter descriptivo se centra en detallar las características, la infraestructura, los servicios y los desafíos de cada parque, mientras que el análisis comparativo establece las similitudes y diferencias entre el Parque Industrial Ramón Darío Gutiérrez (PIRDG) y el Parque Industrial Latinoamericano (PILAT), crucial para determinar la ruptura de paradigma en la gestión industrial.

La recolección de datos se estructuró a partir de la triangulación de las siguientes fuentes primarias y secundarias:

Revisión Documental y Bibliográfica

Se consultó literatura especializada sobre parques industriales, competitividad, logística y desarrollo económico regional. Se incluyó la revisión de informes institucionales de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2024), el Banco Mundial (2024), el Fondo Monetario Internacional (2025) y documentos normativos del Gobierno Autónomo Municipal de Santa Cruz de la Sierra y el sector productivo privado. Esta revisión sirvió de marco teórico y conceptual.

Fuentes Institucionales (Datos Secundarios)

Se analizaron documentos internos, planes maestros y memorias de gestión proporcionadas por las entidades administradoras de ambos parques (públicas y privadas), enfocándose en indicadores de ocupación, tipología de empresas instaladas, servicios básicos ofrecidos y regulaciones internas.

Entrevistas Semi-estructuradas (Datos Primarios)

Se realizaron entrevistas a actores clave del sector. La muestra incluyó:

Funcionarios/Administradores

Representantes de la administración del PIRDG y el PILAT para comprender los modelos de gestión, planes de expansión y desafíos operativos.

Empresarios/Inversionistas

Propietarios o gerentes de empresas instaladas en ambos parques para recoger percepciones sobre la calidad de la infraestructura, los servicios logísticos y el clima de negocios.

Expertos Sectoriales

Economistas, consultores en logística internacional y académicos con conocimiento en infraestructura industrial de Santa Cruz.



La selección de los entrevistados se realizó mediante la técnica de muestreo no probabilístico por conveniencia y juicio de expertos.

El proceso de investigación se desarrolló en tres fases principales:

La fase descriptiva se caracterizó individualmente cada parque industrial, detallando su historia, modelo de gestión (público vs. privado), infraestructura física (calles, energía, agua, tratamiento de residuos) y la matriz de servicios logísticos y complementarios.

En el proceso comparativa se contrastaron las características descritas en la primera fase utilizando criterios de evaluación definidos, tales como: a) Ubicación y Conectividad (acceso a carreteras, ferrovías y frontera), b) Calidad y Modernidad de la Infraestructura, c) Eficiencia del Modelo de Gestión y d) Potencial para la Atracción de Inversión y Exportación.

Para asegurar la rigurosidad del estudio cualitativo, se aplicaron los criterios de credibilidad (mediante la triangulación de datos), transferibilidad (ofreciendo una descripción detallada del contexto de Santa Cruz) y dependencia (utilizando un proceso de auditoría de las fuentes documentales y las grabaciones de las entrevistas). Los datos fueron analizados temáticamente para identificar patrones y divergencias entre los dos modelos de parques industriales.

RESULTADOS

El análisis comparativo entre el Parque Industrial Ramón Darío Gutiérrez (PIRDG) y el Parque Industrial Latinoamericano (PILAT) revela una clara dualidad en el modelo de desarrollo industrial de Santa Cruz de la Sierra, marcando la ruptura de paradigma señalada.

Los hallazgos se estructuran en torno a cuatro dimensiones clave: Infraestructura y Servicios, Gestión y Regulación, Conectividad Logística y Potencial Exportador.

Tabla 1.

Infraestructura y Servicios: La Brecha de la Modernización

Criterio	Parque Industrial "Ramón Darío Gutiérrez" (PIRDG)	Parque Industrial Latinoamericano (PILAT)
Antigüedad y Estado	Fundado en la década de 1980. Infraestructura antigua, con desgaste en redes de servicios básicos y vías internas.	Inaugurado recientemente (Post2015). Infraestructura moderna, diseñada bajo estándares internacionales.
Suministro Energético	Limitaciones de capacidad y calidad de energía eléctrica, resultando en interrupciones frecuentes que afectan la producción continua (Entrevista a Empresarios, 2025).	Subestación de alta capacidad y redundancia energética. Oferta de gas industrial garantizada.
Servicios Complementarios	Escaras o inexistentes (por ejemplo, nula oferta de tratamiento de residuos sólidos/líquidos industriales centralizado, servicios financieros in situ).	Oferta integral: Zonas francas, aduana in situ, servicios bancarios, centros de negocios, plantas de tratamiento de efluentes (Entrevista a Administradores, 2025).
Seguridad	Seguridad perimetral limitada y dependiente de la vigilancia municipal y privada fragmentada.	Seguridad centralizada 24/7 con tecnología de circuito cerrado y control de acceso riguroso.

Fuente: Elaboración propia con base en la revisión documental (Planes Maestros de ambos Parques) y datos primarios obtenidos de las Entrevistas Semi-estructuradas a Administradores y Empresarios (2025).



El PIRDG representa un modelo obsoleto que, aunque históricamente funcional, ha sido superado por el crecimiento urbano y la falta de inversión pública sostenida en su modernización. En contraste, el PILAT opera con una visión de clúster industrial moderno, ofreciendo servicios de valor agregado que minimizan los costos operativos de las empresas y mejoran la eficiencia productiva, un requisito indispensable para la competitividad global.

Tabla 2.*Gestión y Regulación: Pública vs. Privada*

Criterio	Parque Industrial "Ramón Darío Gutiérrez" (PIRDG)	Parque Industrial Latinoamericano (PILAT)
Modelo de Gestión	Pública (Gobierno Municipal). Dependiente de presupuestos públicos y procesos	Privada y Autónoma. Gestión ágil, enfocada en la satisfacción del cliente industrial y la eficiencia operativa.
Burocracia y Trámites	Proceso de licencias, construcción y expansión lento, sujeto a regulaciones municipales generales.	Ventanilla única interna que agiliza permisos de construcción y operación, reduciendo tiempos de time-to-market (Entrevista a Administradores, 2025).
Incentivos	No ofrece incentivos fiscales ni logísticos directos, más allá de los municipales estándar.	Ofrece la opción de operar como Zona Franca, con importantes incentivos tributarios y aduaneros para la industria de exportación (Análisis Documental, 2025).

Fuente: Elaboración propia con base en el Análisis Documental de Normativas Municipales e Internas (PILAT) y datos primarios de las Entrevistas Semiestructuradas a Administradores y Expertos Sectoriales (2025).

El modelo de gestión privada del PILAT demuestra ser inherentemente más eficiente y proactivo en la adaptación a las necesidades del mercado industrial. Esta agilidad es la esencia de la ruptura de paradigma, ya que los empresarios perciben que la gestión privada reduce los costos de transacción y la incertidumbre regulatoria, elementos críticos para la inversión de capital extranjero y nacional de gran escala.

Tabla 3.*Conectividad logística potencial exportador diferenciado. Análisis comparativo.*

Criterio Logístico	Parque Industrial "Ramón Darío Gutiérrez" (PIRDG)	Parque Industrial Latinoamericano (PILAT)
Ubicación Geográfica	Dentro del anillo de crecimiento urbano.	Fuera del anillo urbano; corredor bioceánico.
Enfoque Principal	Distribución y abastecimiento al mercado local y nacional (sustitución de importaciones).	Plataforma de Exportación e Integración regional.
Conectividad Vial (Carreteras)	Congestión vehicular; acceso lento debido a la expansión urbana.	Acceso inmediato y directo a carreteras internacionales (sin pasar por la mancha urbana).
Infraestructura Ferroviaria	Nula o acceso indirecto (distancia a la estación central).	Terminal Ferroviaria propia (acceso directo a la Red Oriental y a la hidrovía por Puerto Busch).
Proximidad Aeroportuaria	Distancia media/alta, sujeto a tráfico urbano.	Proximidad optimizada al Aeropuerto Internacional Viru Viru.
Potencial Logístico	Limitado. Genera altos costos de transporte y tiempo (Time-toMarket lento).	Alto. Funciona como Hub Logístico Multimodal, reduciendo costos y tiempos de exportación.

Fuente: Elaboración propia con base en la revisión de literatura sobre infraestructura logística (CEPAL, 2024) y (Análisis Documental y Entrevistas, 2025)



La ubicación estratégica y la calidad de la conectividad son factores determinantes que establecen el potencial logístico y exportador de cada parque. La tabla 3 sintetiza la ventaja competitiva de cada plataforma respecto a su integración con las redes de comercio exterior.

DISCUSIÓN

La confrontación analítica de los resultados obtenidos entre el Parque Industrial Ramón Darío Gutiérrez (PIRDG) y el Parque Industrial Latinoamericano (PILAT) valida la hipótesis central de una ruptura de paradigma en la gestión de la infraestructura industrial en Santa Cruz, Bolivia. Esta discusión busca contextualizar estos hallazgos con la teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones (Porter, 1990) y el desarrollo de clústeres industriales modernos.

El PIRDG, como un legado de la industrialización boliviana del siglo XX, se estableció bajo un modelo de planificación centralizada y gestión pública, priorizando la provisión básica de suelo industrial. Sin embargo, los resultados (Tabla 1 y 2) demuestran que su infraestructura obsoleta y la ineficiencia inherente a la gestión municipal han deteriorado su capacidad competitiva. Esta situación se alinea con la literatura que critica la dificultad de los modelos de gestión pública para adaptarse ágilmente a los cambios tecnológicos y a las exigencias de un mercado globalizado (Banco Mundial, 2024).

Por otro lado, el PILAT emerge como la respuesta del capital privado a las deficiencias del modelo anterior. Su diseño se enfoca en la creación de un Diamante de Porter (1990) mejorado a nivel local, al optimizar los factores de producción (infraestructura moderna, energía garantizada), promover una demanda sofisticada (empresas orientadas a la exportación) y establecer industrias de soporte (servicios logísticos y aduana in situ).

El factor más crítico que diferencia a ambos parques es la conectividad logística (Tabla 3). La ubicación estratégica del PILAT fuera del estrangulamiento urbano y su infraestructura multimodal (Terminal Ferroviaria propia) no solo reduce los costos de transporte (Rodrigue et al., 2020), sino que también minimiza el lead time (tiempo de entrega), un factor clave de competitividad en el comercio internacional. La capacidad del PILAT de operar bajo el régimen de Zona Franca transforma una ventaja logística en una ventaja tributaria y aduanera directa, incentivando la inversión en industrias de alto valor agregado con vocación exportadora.

En contraste, la localización actual del PIRDG, aunque cercana al centro de consumo, penaliza severamente a las empresas con ambiciones de exportación debido a la congestión urbana. Esto consolida su rol en el mercado interno, limitando el potencial de las industrias instaladas a participar activamente en las cadenas globales de valor.

La dualidad de los parques plantea un desafío y una oportunidad para las políticas públicas en Santa Cruz:

- Reconversion del PIRDG, no es viable económicamente la reconversión el PIRDG, por lo que la discusión debe centrarse en la necesidad de inversión público-privada para modernizar su infraestructura esencial, priorizando soluciones de tráfico y la mejora de servicios básicos para mantener su relevancia en el mercado local.
- Apoyo al Modelo PILAT, este modelo como plataforma de exportación debe ser visto como un modelo a replicar. El gobierno debe enfocarse en facilitar la creación de más parques privados bajo estándares internacionales, garantizando seguridad jurídica y promoviendo la inversión en infraestructura de conectividad externa (carreteras y ferrovías) que sirva a estos nuevos polos industriales, reforzando el concepto de clúster.



En última instancia, el PILAT no solo es un parque industrial, sino un símbolo del nuevo paradigma que la industria boliviana debe adoptar un modelo de eficiencia, mejorar la infraestructura de clase mundial y la gerencia deberá orientar desarrollo empresarial hacia la competitividad global.

El futuro del desarrollo económico de Santa Cruz dependerá de su capacidad para maximizar el potencial logístico y de servicios que ofrece este nuevo modelo, superando la inercia del modelo histórico.

CONCLUSIÓN

El presente análisis comparativo entre el Parque Industrial Ramón Darío Gutiérrez (PIRDG) y el Parque Industrial Latinoamericano (PILAT) concluye que el ecosistema productivo de Santa Cruz de la Sierra está experimentando una transición fundamental. Esta se caracteriza por la ruptura del paradigma histórico de desarrollo industrial, impulsado por la gestión pública y enfocado en la provisión básica, hacia un nuevo modelo de competitividad global sustentado en la eficiencia, la infraestructura premium y la inversión privada.

Los hallazgos confirman que la gestión pública del PIRDG se ha convertido en el principal factor limitante. Su dependencia de los presupuestos públicos y la burocracia, sumada a la obsolescencia de su infraestructura, compromete la capacidad de las empresas allí instaladas para mantener costos operativos bajos y cumplir con estándares de eficiencia.

Con un marcado contraste, el PILAT ha demostrado ser un modelo a seguir, ofreciendo servicios de valor agregado como la Aduana in situ, la Ventanilla Única y una gestión proactiva, elementos que reducen significativamente los costos de transacción y la incertidumbre regulatoria, incentivando la inversión de capital de alto calibre.

La variable más determinante en esta diferenciación es la conectividad logística y el potencial exportador. El PIRDG, estrangulado por la expansión urbana, penaliza con altos costos de transporte y tiempos de entrega lentos, limitando su función al abastecimiento local. El PILAT, por su parte, se erige como el Hub Logístico Multimodal de Santa Cruz. Su ubicación estratégica en el corredor bioceánico, libre de tráfico y equipado con una terminal ferroviaria propia y la capacidad de operar como Zona Franca, lo posiciona explícitamente como la plataforma de lanzamiento para la industria con vocación exportadora, siendo clave para la inserción de Bolivia en las cadenas globales de valor.

En consecuencia, el estudio concluye que el futuro de la expansión industrial y la competitividad de Santa Cruz de la Sierra no reside en la inercia del modelo histórico, sino en la adopción y el fomento del modelo PILAT. Se recomienda que las políticas públicas se concentren en dos frentes: primero, en la búsqueda de alianzas público-privadas para la reconversión y mitigación urbana del PIRDG, y segundo, en la facilitación y replicación del modelo de gestión eficiente y logística avanzada, como la única vía sostenible para consolidar a Santa Cruz como un polo de producción y comercio exterior a nivel regional.

REFERENCIAS

Banco Mundial. (2024). *Panorama general de Bolivia*. Recuperado de <https://www.worldbank.org/es/country/bolivia/overview>



Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2024). *Indicadores de conectividad sostenible del transporte terrestre en el Estado Plurinacional de Bolivia.* Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/81304-indicadores-conectividadsostenible-transporte-terrestre-estado-plurinacional-bolivia>

Fondo Monetario Internacional. (2025). *Bolivia: Consulta del Artículo IV de 2024 - Comunicado de prensa; Informe del personal técnico; y declaración del director ejecutivo para Bolivia.* Recuperado de <https://www.imf.org>.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. P. (2014). *Metodología de la Investigación.* McGraw Hill Education.

Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations.* Free Press.

Rodrigue, J.-P., Comtois, C., & Slack, B. (2020). *The Geography of Transport Systems.* Routledge.

EL COMERCIO ELECTRÓNICO COMO VÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA PYMES EN ECONOMÍAS CON BAJA PENETRACIÓN DIGITAL: EL CASO DE BOLIVIA

E-COMMERCE AS A MEANS OF INTERNATIONALIZATION FOR SMEs IN ECONOMIES
WITH LOW DIGITAL PENETRATION: THE CASE OF BOLIVIA

Luis Felipe Collazos Vargas¹

Como citar: Collazos Vargas, L. F. (2025). El comercio electrónico como vía de internacionalización para pymes en economías con baja penetración digital: El caso de Bolivia. Ágora Mercatoria, 1(2).

RESUMEN

El objetivo de este artículo es analizar el comercio electrónico como vía de internacionalización para pequeñas y medianas empresas en contextos de baja penetración digital tomando como estudio de caso a Bolivia. Con base en un enfoque mixto que combina revisión documental sobre comercio electrónico criptomonedas internacionalización y regulación de pagos digitales con trabajo de campo mediante encuestas a empresas bolivianas y entrevistas a expertos se examinan tres dimensiones principales nivel de adopción de comercio electrónico obstáculos estructurales y regulatorios y potencial del comercio electrónico para facilitar el acceso a mercados internacionales frente a la crisis cambiaria. Los resultados muestran que, aunque el comercio electrónico ha crecido de forma significativa en Bolivia su adopción sigue concentrada en empresas urbanas con mejor acceso a infraestructura digital y servicios financieros. Las principales barreras identificadas son la baja bancarización la desconfianza en los pagos en línea las deficiencias logísticas y la falta de capacitación en comercio internacional. Sin embargo, allí donde las empresas logran superar estas barreras el comercio electrónico

se revela como un instrumento eficaz para diversificar mercados reducir costos de entrada y amortiguar parcialmente los efectos de la crisis cambiaria mediante la ampliación de opciones de pago internacionales. Se concluye que el comercio electrónico puede constituir una etapa temprana y menos riesgosa del proceso de internacionalización para PYMES bolivianas siempre que vaya acompañado de políticas públicas que fortalezcan la infraestructura digital los medios de pago electrónicos y las capacidades empresariales.

PALABRAS CLAVE

Comercio electrónico, Internacionalización,
PYMES, Pagos digitales

ABSTRACT

The objective of this article is to analyze e-commerce as a path to internationalization for small and medium-sized enterprises (SMEs) in contexts of low digital penetration, taking Bolivia as a case study. Based on a mixed approach that combines documentary review on e-commerce, cryptocurrencies, internationalization, and digital payment regulation with fieldwork through surveys of Bolivian companies and interviews with experts,

¹Estudiante de la posgrado de la UAGRM Business School  ORCID : [0009-0003-5363-7830](https://orcid.org/0009-0003-5363-7830)



three main dimensions are examined: the level of e-commerce adoption, structural and regulatory obstacles, and the potential of e-commerce to facilitate access to international markets in the face of the currency crisis. The results show that, although e-commerce has grown significantly in Bolivia, its adoption remains concentrated in urban companies with better access to digital infrastructure and financial services. The main barriers identified are low banking penetration, distrust in online payments, logistical deficiencies, and lack of training in international trade. However, where companies manage to overcome these barriers, e-commerce proves to be an effective instrument for diversifying markets, reducing entry costs, and partially cushioning the effects of the currency crisis by expanding international payment options. It is concluded that e-commerce can constitute an early and less risky stage of the internationalization process for Bolivian SMEs, provided it is accompanied by public policies that strengthen digital infrastructure, electronic payment methods, and business capabilities.

KEYWORDS

E-commerce, Internationalization, SMEs (Small and Medium-sized Enterprises), Digital payments.

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, el comercio electrónico se ha consolidado como un mecanismo central para la internacionalización de empresas de todos los tamaños al reducir barreras geográficas y logísticas y facilitar el acceso a consumidores en múltiples países. Sin embargo, en economías con baja penetración digital limitada infraestructura logística y sistemas financieros poco profundos el potencial del comercio electrónico para impulsar la internacionalización sigue estando sub aprovechado.

Bolivia ofrece un caso especialmente relevante. A pesar del crecimiento reciente del comercio electrónico y de los pagos digitales la penetración de internet y de servicios bancarios sigue siendo inferior al promedio regional y coexiste con una crisis cambiaria que dificulta las operaciones de comercio exterior de las empresas locales. En este contexto se plantea la pregunta central de este artículo cómo y en qué medida el comercio electrónico puede convertirse en un canal efectivo de internacionalización para las PYMES bolivianas.

El presente trabajo se articula en cinco secciones. Tras esta introducción se presenta un marco teórico que vincula comercio electrónico internacionalización y economía digital en países en desarrollo. Luego se describe el contexto boliviano tanto en términos macroeconómicos como digitales. A continuación, se expone la metodología y los principales resultados del trabajo de campo. Finalmente se discuten las implicaciones para la política pública y para la gestión empresarial y se formulan conclusiones y líneas futuras de investigación.

Para exponer el contexto en el que Bolivia se inscribe en este momento histórico de su economía, es necesario exponer algunas características del mismo, sintetizado en el siguiente cuadro.

**Tabla 1.**

Características contextuales de Bolivia en comercio electrónico y digitalización

Variable	Bolivia (valor más reciente disponible)	Promedio América Latina	Interpretación para la internacionalización vía e-commerce
Acceso a Internet (% población)	~55% (Escuela Colectivo Marketero 2022)	~77% (promedio regional)	La baja penetración digital limita la masa crítica de consumidores y empresas con capacidad de operar online.
Participación del e-commerce en el PIB	2.5% (CNC 2023)	4.5%-6%	Refleja un ecosistema digital aún emergente, con menor dinamismo que otros mercados regionales.
Bancarización (% adultos con cuenta)	~45% (ASFI 2023)	~73%	La baja bancarización reduce el acceso a medios de pago digitales, condición esencial para vender internacionalmente.
Uso de pagos electrónicos (% de operaciones totales)	En crecimiento sostenido; OETF +70% en volumen entre 2020-2021 (BCB 2022)	Mayoritariamente superior al 60%	El país avanza, pero aún opera por debajo de los estándares necesarios para un ecommerce robusto.
Uso de smartphones (% población con acceso)	65% aprox.	80%	Aunque relativamente alto, la capacidad de compra desde dispositivos móviles sigue siendo inferior al promedio regional.
Regulación de pagos digitales y criptoactivos	En desarrollo, con avances recientes (Resolución 082/2024)	Más madura en países como Brasil, México, Argentina	La incertidumbre regulatoria afecta confianza, adopción empresarial y expansión hacia mercados internacionales.
Brecha logística (costos logísticos como % del	~22% (Fundempresa 2022)	~15%	Los mayores costos logísticos encarecen exportaciones y dificultan la entrega internacional en modelos e-commerce.

Fuente: Elaboración propia.

El comercio electrónico se entiende como el uso de tecnologías de la información y las telecomunicaciones para facilitar transacciones de bienes y servicios entre empresas consumidores y gobiernos. En el caso de las PYMES la literatura ha mostrado que el comercio electrónico permite reducir costos de entrada a mercados externos mejorar el acceso a información sobre demanda y competidores y flexibilizar la gestión de canales de distribución.

Desde la perspectiva de la internacionalización progresiva el comercio electrónico puede interpretarse como una etapa inicial de entrada en mercados externos en la cual las empresas se exponen a clientes extranjeros con un nivel de compromiso relativamente bajo en comparación con la apertura de oficinas comerciales o plantas productivas. Mientras que las etapas clásicas del modelo de Uppsala describen una secuencia de exportación esporádica exportación regular vía intermediarios y establecimiento de presencia física el comercio electrónico introduce una modalidad intermedia que permite acumular conocimiento sobre mercados externos con menor riesgo.

En países en desarrollo la adopción de comercio electrónico por parte de PYMES se enfrenta a condiciones estructurales específicas menor penetración de internet infraestructura logística insuficiente baja bancarización y limitada confianza en los pagos electrónicos. La evidencia previa señala que la adopción del comercio electrónico tiende a concentrarse en empresas de sectores urbanos con mejor acceso a conectividad y capital humano mientras que las empresas rurales y microempresas quedan rezagadas.



Un componente clave del proceso, pagos digitales y confianza del consumidor

Para que el comercio electrónico pueda convertirse en una vía de internacionalización resultan fundamentales los sistemas de pagos digitales que conectan a las empresas con clientes y plataformas de mercado en otros países. Medios como transferencias electrónicas billeteras móviles pasarelas de pago y plataformas internacionales como PayPal o similares actúan como puentes financieros. Sin embargo, en contextos donde la bancarización es baja y la regulación es incipiente la desconfianza de consumidores y empresas hacia los pagos digitales se convierte en una barrera central para la expansión del comercio electrónico.

Bolivia ha experimentado en los últimos años un proceso de digitalización creciente que se refleja en el aumento del porcentaje de la población con acceso a internet y en el uso de pagos electrónicos mediante órdenes electrónicas de transferencia fondos códigos QR y billeteras móviles. Sin embargo, la tasa de penetración de internet y la adopción de medios de pago digitales continúan siendo inferiores al promedio regional lo que limita la expansión del comercio electrónico.

Al mismo tiempo el país enfrenta una crisis cambiaria caracterizada por la divergencia entre el tipo de cambio oficial y el tipo de cambio paralelo y por la disminución de reservas internacionales. Ello ha encarecido las operaciones de importación y ha generado incertidumbre para las empresas que realizan transacciones internacionales.

En este escenario el comercio electrónico puede representar una forma de diversificar mercados y reducir costos de intermediación, aunque su aprovechamiento efectivo requiere capacidades tecnológicas y financieras que muchas PYMES aún no poseen.

METODOLOGÍA

El estudio utiliza un enfoque mixto de carácter aplicado con niveles exploratorio y descriptivo. Se combinan estrategias documentales y de campo.

En primer lugar, se realizó una revisión documental de literatura académica informes de organismos internacionales normativa boliviana sobre pagos digitales y estudios previos acerca de comercio electrónico y criptomonedas en la región.

En segundo lugar se llevó a cabo un trabajo de campo con dos componentes principales: Entrevistas semiestructuradas a expertos en comercio exterior y tecnología financiera con el fin de identificar percepciones sobre oportunidades y riesgos del comercio electrónico para la internacionalización de PYMES en Bolivia. Además de encuestas estructuradas dirigidas a empresas bolivianas que han implementado o intentan implementar comercio electrónico donde se midieron variables como nivel de uso de plataformas digitales alcance de mercado tipo de clientes barreras percibidas y disposición a utilizar medios de pago digitales para exportar.

**Tabla 2.**

Indicadores macroeconómicos y digitales relevantes para el comercio electrónico en Bolivia

Variable	Descripción / Distribución en la muestra
Número total de empresas encuestadas	50 empresas
Sectores económicos representados	Comercio (32%), Servicios (40%), Manufactura (20%), Otros (8%)
Tamaño de empresa (según empleados)	Micro (40%), Pequeña (44%), Mediana (16%)
Ubicación geográfica	La Paz (38%), Santa Cruz (34%), Cochabamba (20%), Otros departamentos (8%)
Años de operación	Menos de 3 años (28%), 3–10 años (46%), Más de 10 años (26%)
Experiencia en comercio internacional	Sin experiencia (52%), Exportaciones ocasionales (30%), Exportaciones regulares (18%)
Uso actual del comercio electrónico	Bajo (36%), Medio (44%), Alto (20%)

Fuente: Elaboración propia.

La tabla expresa el número de empresas encuestadas sector económico tamaño ubicación geográfica años de operación y grado de experiencia en comercio internacional, lo que permite evaluar la representatividad y la diversidad de la muestra y facilita que el lector interprete adecuadamente la generalización de los resultados.

El análisis de datos se realizó mediante técnicas de estadística descriptiva para las encuestas y análisis de contenido para las entrevistas lo que permitió identificar patrones de adopción de comercio electrónico y principales obstáculos,

así como convergencias y divergencias en las percepciones de expertos y empresarios.

RESULTADOS

Los resultados del trabajo de campo muestran que una proporción creciente de empresas bolivianas ha incorporado el comercio electrónico en alguna fase de su proceso comercial ya sea mediante plataformas propias redes sociales o marketplaces. Sin embargo, solo una fracción de estas empresas aprovecha el comercio electrónico para acceder efectivamente a mercados internacionales orientando la mayoría de sus ventas en línea al mercado interno urbano.

Tabla 3.

Niveles de adopción de comercio electrónico y alcance de mercado

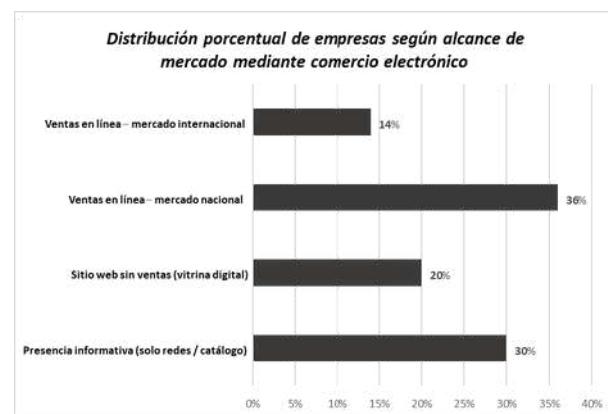
Nivel de adopción de e-commerce	Nº de empresas	% del total	Características resumidas
Presencia informativa (solo redes / catálogo)	15	30%	Tienen presencia digital básica; no realizan ventas en línea; uso orientado a publicidad.
Sitio web sin ventas (vitrina digital)	10	20%	Cuentan con página web pero no integran medios de pago ni procesos de compra.
Ventas en línea – mercado nacional	18	36%	Realizan ventas dentro de Bolivia; usan pasarelas de pago locales; logística nacional.
Ventas en línea – mercado internacional	7	14%	Exportan mediante plataformas digitales; aceptan pagos internacionales; logística externa.

Fuente: Elaboración propia.

La tabla representa categorías de adopción por ejemplo presencia informativa sitio web sin ventas en línea mercado nacional ventas en línea mercado internacional y columnas con número de empresas porcentaje del total y características resumidas. Esta tabla cuantifica el grado en que el comercio electrónico se usa realmente como canal de internacionalización y permite distinguir entre adopción básica y adopción avanzada orientada a exportaciones.

Figura 1.

Distribución porcentual de empresas según alcance de mercado mediante comercio electrónico



Fuente: Elaboración propia.

El gráfico de barras muestra las proporciones de empresas que venden solo a nivel local nacional regional o internacional a través de comercio electrónico. La visualización facilita la comprensión rápida de cuántas empresas han logrado transformar el comercio electrónico en un canal internacional y refuerza el mensaje principal de la sección.

Obstáculos para la implementación de comercio electrónico como estrategia de internacionalización

El análisis de las encuestas revela que los obstáculos para utilizar el comercio electrónico como herramienta de internacionalización se concentran en cuatro grandes áreas infraestructura digital y

logística medios de pago y barreras financieras capacidades empresariales y capital humano y marco regulatorio y confianza del consumidor.

Figura 2.

Obstáculos principales para la internacionalización vía comercio electrónico



Fuente: Elaboración propia.

Contenido del gráfico de barras que muestre los porcentajes de empresas que identifican cada obstáculo como muy importante o crítico. La figura refuerza visualmente el patrón de resultados y facilita comparar rápidamente el peso de cada tipo de barrera.

Las entrevistas con expertos complementan esta evidencia al resaltar que la baja bancarización y la falta de confianza en pagos electrónicos limitan la capacidad de las PYMES para operar en mercados internacionales incluso cuando estas logran posicionar sus productos en plataformas digitales. También se enfatiza la importancia de la logística de exportación y de la gestión de devoluciones y garantías lo que sigue siendo un desafío para muchas empresas locales.



Comercio electrónico como amortiguador frente a la crisis cambiaria

Si bien el objetivo principal de este artículo no es evaluar las criptomonedas se observa que el comercio electrónico facilita el acceso a plataformas de pago internacionales y a clientes que operan en monedas fuertes lo que puede ayudar a las empresas a diversificar su exposición frente a la crisis cambiaria.

Tabla 6.

Relación entre uso de comercio electrónico y exposición percibida a la crisis cambiaria

Nivel de ventas internacionales vía e-commerce	Percepción de impacto de la volatilidad cambiaria	Capacidad de acceder a divisas / recibir pagos en moneda extranjera	Características resumidas
Bajo (ventas internacionales mínimas o nulas)	Alta (68%)	Baja (22%)	Alta dependencia del tipo de cambio paralelo; limitado acceso a plataformas de pago internacionales. Pueden diversificar ingresos parcialmente; aún enfrentan barreras logísticas y financieras.
Medio (ventas ocasionales al exterior)	Media (47%)	Moderada (48%)	Uso consolidado de plataformas internacionales, acceso a pagos en USD y mayor estabilidad
Alto (ventas frecuentes al exterior)	Baja (25%)	Alta (76%)	

Fuente: Elaboración propia.

DISCUSIÓN

Los resultados confirman que el comercio electrónico posee un potencial significativo como vía de internacionalización para PYMES bolivianas pero este potencial se encuentra limitado por condiciones estructurales de la economía y del sistema financiero. La evidencia muestra una brecha entre la adopción básica de comercio electrónico orientada al mercado interno y un uso estratégico que convierta esta herramienta en un canal estable de exportaciones.

Desde la perspectiva de la internacionalización progresiva el comercio electrónico debería facilitar las primeras etapas de entrada a mercados externos al permitir que las empresas adquieran experiencia internacional con un nivel relativamente bajo de riesgo y compromiso. Sin embargo, en el caso boliviano esta función se ve restringida por la combinación de baja penetración digital servicios logísticos costosos y regulación de pagos aún en consolidación.

Otro resultado relevante es el papel central de los medios de pago y de la confianza del consumidor. La adopción de pasarelas de pago billeteras móviles y plataformas internacionales se revela como condición necesaria para convertir el comercio electrónico en un canal internacional y no solo nacional. Ello implica que la política pública debe enfocarse no solo en ampliar el acceso a internet sino también en fortalecer el ecosistema de pagos digitales y la educación financiera tanto de empresas como de consumidores.

CONCLUSIÓN

El artículo demuestra que el comercio electrónico puede actuar como una vía viable de internacionalización para PYMES bolivianas en un contexto de crisis cambiaria y baja penetración digital pero solo cuando se superan ciertas barreras críticas.

Las empresas que logran articular conectividad adecuada medios de pago confiables y capacidades de gestión de exportaciones son las que más se benefician de la expansión internacional vía plataformas digitales.

En términos de implicaciones de política pública los resultados sugieren la necesidad de fortalecer la infraestructura digital y la cobertura de internet especialmente fuera de las principales ciudades consolidar un marco regulatorio de pagos digitales que aumente la confianza y reduzca costos de transacción promover programas de capacitación en comercio electrónico y comercio internacional dirigidos a PYMES fomentar alianzas entre plataformas de comercio electrónico operadores logísticos y entidades financieras que faciliten la internacionalización de pequeñas empresas.

Para la gestión empresarial se recomienda que las PYMES que deseen internacionalizarse mediante comercio electrónico inviertan en cuatro frentes principales profesionalización de sus canales digitales selección cuidadosa de medios de pago y socios financieros diseño de estrategias logísticas adaptadas a mercados externos y desarrollo de capacidades internas en comercio internacional y gestión de riesgos cambiarios.

Entre las limitaciones del estudio se encuentran el tamaño y composición de la muestra empresarial y la naturaleza principalmente descriptiva de los análisis cuantitativos. Futuras investigaciones podrían ampliar la muestra incorporar métodos de modelación estadística y realizar comparaciones con otros países de la región que presenten niveles similares de penetración digital con el fin de validar y refinar el modelo propuesto.

REFERENCIAS

Banco Central de Bolivia. (2022). Memoria de la gestión 2021. BCB. <https://www.bcb.gob.bo>

Banco Central de Bolivia. (2023). Boletines estadísticos: Tipo de cambio y reservas internacionales. BCB. <https://www.bcb.gob.bo>

Cámara Nacional de Comercio. (2023). Informe sobre comercio electrónico en Bolivia 2022–2023. CNC Bolivia.

Colectivo Marketero. (2022). Estudio de conectividad digital y uso de redes sociales en Bolivia. La Paz.

Fundempresa. (2022). Boletín estadístico del sector empresarial boliviano. <https://www.fundempresa.org.bo>

Instituto Nacional de Estadística. (2023). Encuesta TIC: Acceso a internet y dispositivos digitales en hogares bolivianos. INE.

Statista. (2023). Digital Market Insights: E-commerce in Latin America. Statista Research Department.

Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI). (2023). Informe de bancarización y uso de pagos digitales en Bolivia. ASFI. <https://www.asfi.gob.bo> Banco Central de Bolivia. (2024). Resolución de Directorio N.º 082/2024 sobre activos digitales y medios de pago electrónicos. BCB.

Banco Central de Bolivia. (2022). Memoria de la gestión 2021. BCB. <https://www.bcb.gob.bo>

Banco Central de Bolivia. (2023). Boletines estadísticos: Tipo de cambio y reservas internacionales. BCB. <https://www.bcb.gob.bo>

Cámara Nacional de Comercio. (2023). Informe sobre comercio electrónico en Bolivia 2022–2023. CNC Bolivia.

Colectivo Marketero. (2022). Estudio de conectividad digital y uso de redes sociales en Bolivia. La Paz.

Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (1977). The internationalization process of the firm—A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23–32.

Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411–1431.

Organización Mundial del Comercio. (2022). E-commerce, digital trade and development. WTO Publications.

CEPAL. (2022). Transformación digital y comercio electrónico en América Latina.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

International Trade Centre. (2021). SME competitiveness outlook: Empowering small businesses in digital trade. ITC.



EVALUACIÓN UNIVERSITARIA PARTICIPATIVA: FUNDAMENTOS, TENSIONES Y PROPUESTA EPISTEMOLÓGICA PARA LA EDUCACIÓN SUPERIOR LATINOAMERICANA

PARTICIPATORY UNIVERSITY ASSESSMENT: FOUNDATIONS, TENSIONS, AND AN EPISTEMOLOGICAL PROPOSAL FOR LATIN AMERICAN HIGHER EDUCATION

Patricia Roxana Bruno Esquivel¹

Como citar: Bruno Esquivel, P. R. (2025). Evaluación Universitaria Participativa: Fundamentos, Tensiones y Propuesta Epistemológica para la Educación Superior Latinoamericana. Ágora Mercatoria, 1 (2).

RESUMEN

La evaluación universitaria en contextos de la educación pública cruceña se encuentra en un punto crítico de transformación epistemológica y pedagógica, porque los modelos educativos plantean enfoque sociocríticos y constructivistas, en los que la evaluación es un hecho pedagógico compartido y reflexivo entre los actores del proceso educativo, la práctica en aula persiste un proceso unidireccional y memorístico. El presente artículo desarrolla un análisis crítico y fundamentado acerca del rol de la evaluación participativa en la educación superior latinoamericana, en específico boliviana, reconociendo a la evaluación no solo como herramienta técnica para medir aprendizajes, sino como una práctica educativa, política y ética de corresponsabilidad académica y social.

El enfoque del presente estudio es mixto que combina revisión documental, análisis crítico de autores contemporáneos y un estudio de campo con estudiantes y docentes. Los resultados revelan tensiones entre las prácticas tradicionales centradas en la medición y la necesidad de enfoques dialógicos orientados al aprendizaje profundo.

Finalmente, se propone un modelo de evaluación participativa que articula competencias, retroalimentación dialógica y justicia educativa.

Porque el escenario de la evaluación del aprendizaje, permite tener la capacidad de impartir conocimiento -saber que-, a partir de un desempeño eficiente y eficaz -saber hacer- que permita la cohesión y desarrollo idóneo en el campo profesional -saber ser- logrando formar profesionales con un desarrollo integral.

PALABRAS CLAVE

Evaluación participativa, educación superior, competencias, retroalimentación, aprendizaje profundo.

ABSTRACT

University assessment in the context of public education in Santa Cruz is at a critical point of epistemological and pedagogical transformation. Although current educational models promote sociocritical and constructivist approaches—where assessment is conceived as a shared and reflective pedagogical act among the actors of the educational process—classroom practice remains predominantly unidirectional and memory-based. This article presents a critical and well-grounded analysis of the role of participatory assessment in Latin American higher education, with a particular focus on Bolivia. It acknowledges assessment not merely as a technical tool for measuring learning, but as an educational,

¹Docente de la carrera de Psicología

ORCID : [0009-0003-5363-7830](https://orcid.org/0009-0003-5363-7830)

political, and ethical practice of academic and social co-responsibility.

The study follows a mixed-methods approach, combining documentary review, critical analysis of contemporary authors, and field research conducted with students and teachers. The findings reveal tensions between traditional measurement-centered practices and the need for dialogic approaches aimed at deep learning.

Finally, the article proposes a participatory assessment model that integrates competencies, dialogic feedback, and educational justice. The learning assessment setting fosters the ability to impart knowledge (knowing that) through efficient and effective performance (knowing how), enabling coherence and appropriate development in the professional field (knowing being), ultimately shaping professionals with integral development.

KEYWORDS

Participatory assessment, higher education, competencies, feedback, deep learning.

INTRODUCCIÓN

La evaluación es uno de los procesos más sensibles y determinantes de la vida universitaria, que no solo implica mediciones descriptivas, sino que a partir de ellas se requiere desarrollar una perspectiva del proceso de manera constructiva. Sin embargo, en ella convergen tensiones epistemológicas, disputas por el sentido del conocimiento y las formas en que se reconoce, acredita y legitima el aprendizaje. En el ámbito de la universidad pública cruceña, donde se realiza el estudio, marcado por desigualdades estructurales, estructuras universitarias rígidas y culturas evaluativas centradas en la calificación, la evaluación continúa siendo un espacio de relación asimétrica entre docente y estudiante y entre estos últimos una disparidad de recorridos y desempeños formativos académicos.

En este contexto, el presente artículo propone un análisis crítico para repensar la evaluación como praxis participativa y transformadora, capaz de promover autonomía, pensamiento crítico y justicia educativa.

A lo largo del siglo XXI, las universidades se vieron obligadas a reconfigurar los mecanismos mediante los cuales evalúan el aprendizaje. La irrupción de las competencias, la alfabetización digital, la metacognición y la justicia curricular han planteado desafíos que obligan a superar los modelos tradicionales basados en pruebas estandarizadas y evaluaciones sumativas. Sin embargo, las transformaciones no avanzan al ritmo necesario. En muchas instituciones, la evaluación sigue siendo un acto puntual, centrado en la reproducción de contenidos y desconectado del desarrollo de capacidades complejas.

En este contexto, surge la necesidad de proyectar una mirada crítica, que rearticule las bases epistemológicas de la evaluación. Planteando que la evaluación participativa no puede reducirse a una técnica, sino que debe entenderse como una práctica de co-construcción del conocimiento, una interacción dialógica y un espacio político donde se negocian significados y criterios de calidad. Cuando en enseñanza aplicamos el término evaluación, al rendimiento académico de los estudiantes el objeto a ser juzgado es el aprendizaje del estudiante como resultados integral (Universitat de Valencia, 2017, pag. 11).

Se coincide con el criterio expuesto anteriormente ya que la evaluación es mucho más que el resultado obtenido tanto, de la enseñanza por parte de los docentes, y como, el aprendizaje por parte de los estudiantes.

La evaluación, lejos de ser una dimensión neutral, constituye un espacio de disputa epistemológica. Sadler (1989) y Stiggins (2017) han señalado que toda evaluación implica una definición normativa

de lo que se considera conocimiento válido. En este sentido, evaluar es también ejercer poder, pues se decide qué aprendizaje es valorado y qué aprendizaje es invisibilizado.

A nivel local en la educación superior pública la universidad todavía arrastra prácticas heredadas del positivismo, la evaluación suele operar bajo una lógica instrumental: medir, clasificar, comparar, como instrumento mecánico. Este enfoque, aunque útil para ciertos indicadores, limita la posibilidad de comprender el aprendizaje como proceso complejo, situado y reflexivo. Boud y Molloy (2013) proponen superar esta visión reduccionista para construir evaluaciones basadas en la retroalimentación dialógica

La evaluación formativa, supone “un claro cambio en la forma de plantear la evaluación en la docencia universitaria, en la cual los estudiantes necesariamente deben estar involucrados, existiendo una relación estrecha entre su participación activa y la mejora de los aprendizajes debido a que participa en la elaboración de los criterios, conoce los objetivos de aprendizaje que guían la acción didáctica y evalúa con el docente su propio proceso y el de sus compañeros” (Romero, 2015, pág. 23).

El enfoque por competencias, adoptado en varios países de la región, como 1 modelos educativo bolivia, introduce un marco integrador que articula dimensiones cognitivas, procedimentales y éticas. Tobón (2013) sostiene que evaluar competencias implica valorar la capacidad de transferir saberes, resolver problemas reales y asumir responsabilidades éticas. Sin embargo, muchos sistemas universitarios han reducido las competencias a listados técnicos desprovistos de sentido crítico.

El aprendizaje profundo, a diferencia del aprendizaje superficial, se centra en la comprensión significativa, la integración de conocimientos y el desarrollo de habilidades analíticas. La evaluación participativa se convierte así en una herramienta clave para promover este tipo de aprendizaje, ya que involucra al estudiante en la construcción de criterios, análisis de evidencias y valoración de su propio proceso.

En consecuencia, la evaluación participativa emerge como un enfoque transformador que desplaza la evaluación desde un acto unilateral a un proceso dialógico. Para Romero (2015), participar en la evaluación implica que el estudiante comprenda los criterios, negocie significados y valore su propio desempeño. Este enfoque fortalece la metacognición y la autonomía del estudiante.

No obstante, la evaluación participativa también enfrenta limitaciones estructurales, como ser: resistencia docente, escasa formación en evaluación formativa, culturas institucionales autoritarias o indiferentes ante el proceso y sistemas administrativos que privilegian lo cuantificable por encima de lo significativo.

Si bien en la UAGRM a nivel propositivo el modelo educativo y el plan general toma en cuenta estos criterios, la gestión administrativa, informes, estructura del calendario académico, prescribe componentes rígidos del sistema convencional. Superar estas barreras requiere políticas institucionales coherentes, formación docente y técnico en desarrollo académico con procesos adaptativos continuos a los entornos académicos cambiantes que deben valorar el aprendizaje profundo y contextualizado.

METODOLOGÍA

El estudio se desarrolló bajo un enfoque mixto, compuesto por tres etapas articuladas:

1. Revisión documental crítica, se analizaron 52 artículos académicos indexados en Scopus y SciELO, publicados entre 2010 y 2024. Se empleó análisis temático para identificar tendencias, tensiones y vacíos en la literatura.
2. Estudio de campo, se aplicaron un cuestionario a 84 estudiantes y se entrevistó a 12 docentes de universidades públicas. Se aplicó un cuestionario estructurado con escalas tipo Likert, así como entrevistas semiestructuradas a docentes.
3. Sistematización y Análisis interpretativo de resultados, se utilizó codificación abierta y axial, siguiendo la lógica de la teoría fundamentada, para identificar patrones interpretativos.

RESULTADOS

Los datos revelan que la evaluación en la universidad pública cruceña continúa centrada anclada a prácticas tradicionales. El 68% de los estudiantes señaló que la evaluación se basa mayoritariamente en exámenes memorísticos.

Paralelamente, solo un 22% reportó experiencias de coevaluación sistemática.

Esto refleja la abierta resistencia de los docentes a aplicar otros enfoques de evaluación que no sean los tradicionales, debido en gran medida a que los enfoques educativos no tienen instrumental conceptual ni técnico disponible en la gestión administrativa de las instituciones de educación superior, la evaluación está seccionada en exámenes parciales y final. La nota sigue siendo ponderada de manera sumativa y en formato numeral.

Figura 1

Tendencias de la práctica educativa



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 1

Dimensiones integradas de la evaluación participativa

Dimensión	Descripción	Indicadores
Cognitiva	Procesos de análisis, síntesis y reflexión.	Comprensión profunda, argumentación.
Procedimental	Aplicación práctica de saberes.	Desempeño profesional, resolución de problemas.
Actitudinal	Dimensión ética, social y emocional.	Responsabilidad, autonomía, trabajo colaborativo.

Fuente: Elaboración propia.

DISCUSIÓN

Los resultados confirman que persiste una brecha entre el discurso institucional y las prácticas evaluativas reales. La evaluación participativa, aunque reconocida como ideal pedagógico, aún no se consolida como práctica sistemática. Esto demuestra que las universidades latinoamericanas requieren una reforma profunda que reconozca la evaluación como acto formativo, dialógico y emancipador.

En la evaluación “participan diversos actores con expectativas distintas. Uno de ellos es el estudiante, quien está en contacto directo en el aula con el docente como observador permanente de los conocimientos, habilidades y actitudes del educando en el transcurso de un ciclo escolar” (Torres M., 2007, pág. 418).

Como lo hace notar Álvarez, la clave de la evaluación “se puede percibir al momento de cuestionar todo, pues ello permite comprender a profundidad las diferentes dimensiones -Ser, Saber, Hacer, Sentir y Expresar- y dentro de estas dimensiones se debe considerar al educando, el proceso, el educador y los medios” (Álvarez, 2017, pág. 18)

A juicio de la (Revista Educacion 3.0, 2019), la figura motivacional “refleja que el docente fomenta el potencial cognitivo del estudiante. El docente es un pilar fundamental en el desarrollo del aprendizaje de los estudiantes, es decir, los docentes son los guías de su razonamiento y de la creación de su proyecto personal. Todo ello, con el pretexto de estimular ciertas habilidades como la memoria, la percepción, la atención, el razonamiento o las funciones ejecutivas de los estudiantes” (p.2).

Se coincide con los autores citados, ya que la interrelación docente-estudiante es la base fundamental para que exista una evaluación no solo de conocimientos sino también de habilidades y actitudes que transmita el docente al estudiante y viceversa.

Sin la figura motivacional del docente en los estudiantes con respecto a conocimientos, habilidades, razonamiento, expresión, percepción, memoria, el resultado no reflejara el sumo de capacidades que el estudiante podría captar y manifestar a través de la evaluación.

CONCLUSIÓN

La evaluación participativa constituye una propuesta transformadora para la educación superior. Su implementación exige superar modelos centrados en la medición y avanzar hacia prácticas reflexivas, éticas y contextualizadas. Se recomienda adoptar un modelo de evaluación integrador basado en co-construcción de criterios, evidencias auténticas y retroalimentación dialógica.

En resumidas cuentas, -evaluar- significa valuar, apreciar algo. Es la elaboración de un juicio sobre el valor o mérito de conocimientos, destrezas, habilidades, que no debe quedar como una simple impresión a priori, ya que se debe evaluar alguna información o evidencias acerca del aprendizaje, sobre los cuales, como docentes, aplicamos ciertos criterios de calidad de ese aprendizaje y luego emitimos un criterio o juicio acerca de esos conocimientos.

Al evaluar esta información o conocimientos se consiguen ciertos propósitos como ser, emitir un puntaje de calificación, descubrir las dificultades de los estudiantes al momento de aprender, descubrir las dificultades como docente al momento de enseñar, valorar la enseñanza impartida y lo más importante orientar al estudiante en la mejora de su rendimiento, todo esto se logra con los actores claves que son docente-estudiante.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Álvarez Herrero, J. F. (2015). Grado de alfabetización informacional del profesorado de Secundaria en España: Creencias y autopercepciones. Revista científica iberoamericana de comunicación y educación, 194.

Álvarez, Q. (2017). La dimensión olvidada. El papel de los factores organizativos en la formación del profesorado. España: Universidad de Granada.

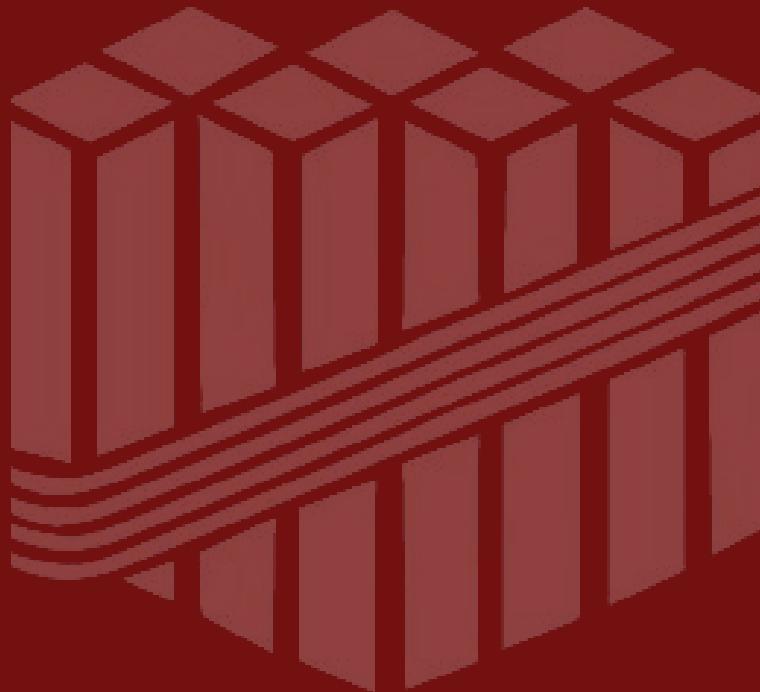


- Amador S. Velázquez A. Alarcón, P. (2018). Las competencias profesionales del psicólogo desde una perspectiva integral. *Revista de Educación y Desarrollo*, 1-10.
- Biggs, J., & Tang, C. (2011). *Teaching for Quality Learning at University*. McGraw-Hill.
- Bobadilla W. (2020). La evaluación participativa en la Educación. *Revista Temas de Profesionalización Docente*. Núm. 4 Segunda Época.
- Boud, D., & Molloy, E. (2013). *Feedback in Higher Education*. Routledge.
- Clavijo A. (2021). La evaluación del y para el aprendizaje. *Observatorio Instituto para el futuro de la Educacion.*, 1.
- Gisbert, M. G. (2016). Competencia digital y competencia digital docente: una panorámica sobre el estado de la cuestión. *Revista Interuniversitaria de Investigación en Tecnología Educativa*, 0, 74-83., 8.
- Hamodi, C. L. (2015). Medios, técnicas e instrumentos de evaluación formativa. *Perfiles Educativos*, 148-149.
- Hidalgo, M. (2021). Evaluación formativa en contextos universitarios. RIPIE.
- Romero, M. (2015). Evaluación formativa en educación superior. RELIEVE.
- Sadler, D. (1989). Formative assessment. *Instructional Science*.
- Stiggins, R. (2017). *The New Assessment Literacy*. Phi Delta Kappan.
- Tobón, S. (2013). Formación integral y competencias. Ecoe Ediciones.
- Moreno, T. (2016). *Evaluacion del aprendizaje y para el aprendizaje*. Mexico: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Navarro, N. F. (2017). *EL MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE EVALUACIÓN DE LOS ESTUDIANTES DE LA EDUCACIÓN BÁSICA*. *Revista Universidad y Sociedad*, 3.
- Perales, F., Cabo, J., Vilchez, J., Fernández, M., Gonzales, F., & Jiménez, P. (2014). "La reforma inicial del profesorado de ciencias de secundaria: propuesta de un diseño del currículo basado en competencias". *Enseñanza de las Ciencias.*, 45.
- Revista Educacion 3.0. (2019). Por qué el vínculo entre estudiantes y docentes es clave para aprender,. *Educacion 3.0*, 2.
- Romero, M. (2015). Divergencias del alumnado y del profesorado universitario sobre las dificultades para aplicar la evaluación formativa. Obtenido de DOI10.7203/relicheve.21.1.5169
- Tobón, S. (2013). *Formación integral y competencias. Pensamiento complejo, currículo, didáctica y evaluación*. (4^a Ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones., 4-5.
- Torres M., L. R. (2007). "Rendimiento académico de los alumnos de una Facultad de Educación de una Universidad Pública de Lima y su percepción de la calidad académica de los. Lima-Perú: Revista de Investigacion UNMSM.
- Trujillo, J. (2014). "El enfoque en competencias y la mejora de la educación". Ra Ximhai. Universidad Autónoma Indígena de México., 28.

ÀGORA MERCATORIA

UNIVERSIDAD AUTONÓMA GABRIEL RENÉ MORENO

“Donde la ciencia, el comercio y la juventud se conectan.”



FCEE - Comercio Internacional
Laboratorio de Investigación de Comercio Internacional
laboratorioinvestigacion.comercio.fcee@uagrm.edu.bo