

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA
UNIDAD DE POSTGRADO
“DIPLOMADO EN TRIBUTACIÓN”



MONOGRAFIA

**“ANÁLISIS Y CONTROL PARA EL CUMPLIMIENTO DE
POLÍTICAS NACIONALES DE FOMENTO A LAS
EXPORTACIONES DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LAS
REGIONES DE ALTURA”**

Diplomante: Lic. Isaac Paulo, Salas

**LA PAZ – BOLIVIA
2017**

DEDICATORIA

A Dios Todopoderoso por iluminar y guiar mi vida, por ser la fuerza que me mueve a luchar y seguir cada día, gracias Dios, por no dejarme caer en los momentos más difíciles de mi vida.

A mí madre ✠ Dorotea Salas Mamani, “Que Dios lo tenga en su gloria” por ser el motivo y ejemplo de lucha, por inculcarme valores y brindarme su apoyo incondicional sin esperar nada a cambio.

A todas aquellas personas que estuvieron a mi lado en este camino y que aún hoy forman parte de mi vida, solo Dios sabe cuán agradecida les estoy.

A todos Dios los Bendiga.

AGRADECIMIENTOS

Gracias a Dios por darme un día más de vida y poder estar realizando todas mis metas.

Gracias por brindarme fortaleza, salud, y perseverancia.

A mi madre mis hermanos por el tiempo que muchas veces no pude dedicarles pero que valió la pena el esfuerzo, gracias por el apoyo.

A mi familia y amigos por todo el apoyo incondicional que me dan día a día para alcanzar mis metas.

A mi Tutor por todo el apoyo y colaboración incondicional que me brindó para concluir este trabajo.

Tabla de contenido

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS.....	iii
Tabla de contenido.....	iv
1. INTRODUCCIÓN	1
2. ANTECEDENTES	3
3. PROBLEMATIZACIÓN	4
3.1. Identificación del Problema	4
3.2. Planteamiento del problema	5
4. JUSTIFICACIÓN.....	5
4.1. Relevancia Social.....	5
4.2. Relevancia Económica	5
4.3. Relevancia Política	5
5. OBJETIVOS	6
5.1. Objetivo general.....	6
5.2. Objetivos específicos	6
6. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	6
6.1. Antecedentes del objeto de estudio.....	6
6.2. Tipos de cambio y políticas económicas.....	7
6.2.1. Antecedentes del tipo de cambio.....	7
6.2.2. El comercio de bienes, el equilibrio del mercado y la balanza comercial.....	10
6.2.3. Las exportaciones netas	11
6.2.4. Políticas económicas y su efecto en el tipo de cambio	12
6.3. Aspectos generales de las políticas del comercio internacional	13
6.3.1. Introducción	13
6.3.2. Definición de política.....	14
6.3.3. Tipos de políticas.....	14
6.3.4. Políticas administrativas.....	15
6.3.5. Importancia de las políticas	16
6.3.6. Definición de exportación	16
6.3.7. Exportación	17
6.3.8. Administración de los regímenes de exportación.....	19
6.3.9. Antecedentes y análisis de las políticas de fomento a las exportaciones ...	20
6.3.10. Marco general de la estrategia de fomento.....	22
6.3.11. Objetivos de crecimiento	22
6.3.12. Hacia una estrategia de integración a la economía internacional	23

6.3.13.	Facilitación de negocios.....	24
6.3.14.	Políticas de exportación en Bolivia.....	24
6.3.15.	Estrategia de fomento de las exportaciones.....	25
6.3.16.	Estrategia selectiva de las exportaciones.....	26
6.3.17.	Estrategia sectorial de exportaciones	27
6.3.18.	Estrategias regionales de las exportaciones.....	28
6.3.19.	Estrategia de inserción externa (acuerdos comerciales y de integración)	30
6.3.20.	Preferencias comerciales.....	32
6.3.21.	Acuerdos comerciales vigentes	32
6.3.22.	Preferencias comerciales unilaterales para Bolivia.....	34
6.3.23.	Ejecución de la política de exportaciones	34
6.3.24.	Dirección general de regímenes de exportación.....	35
6.3.25.	Dirección general de fomento a las exportaciones.....	35
6.3.26.	Dirección general de comercio exterior	36
6.3.27.	Sistema de Ventanilla Única de Exportaciones (SIVEX).....	36
6.3.28.	Centro de Promoción Bolivia (C-PROBOL).....	37
6.4.	Conceptos importantes	38
6.4.1.	Concepto de impuesto	38
6.4.2.	Concepto de arancel.....	38
6.4.3.	Tributación en las exportaciones	38
6.4.4.	Impuesto al Valor Agregado (IVA).....	39
6.4.5.	Impuesto al Consumo Específico (ICE)	40
6.4.6.	Gravamen arancelario	40
7.	MARCO METODOLOGICO.....	42
7.1.	Enfoque de investigación.....	42
7.2.	Método de investigación	42
7.3.	Tipo de investigación o alcance	42
7.4.	Diseño de investigación	43
7.5.	Instrumentos de investigación.....	43
8.	MARCO LEGALES Y NORMATIVO EN LAS EXPORTACIONES	44
9.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	51
10.	BIBLIOGRAFÍA	54

1. INTRODUCCIÓN

Los países en vías de desarrollo, reciben atención adicional de la O.M.C., lo cual llevó a la posibilidad de introducir, antes de lo establecido, en el calendario, los aranceles más bajos y menores obstáculos no arancelarios en lo que respecta a los productos de interés para ese grupo de países. Existen 154 miembros en la O.M.C., Bolivia se inscribió el 12 de septiembre de 1995.

Otro organismo internacional que es prioritario mencionar es el MERCOSUR que el 26 de marzo de 1991, bajo la denominación del Tratado de Asunción, puso en marcha el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) entre los países de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) se inició con la suscripción del Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969, está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú y los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Antes de 1996, era conocida como el Pacto Andino o Grupo Andino.

Venezuela fue miembro hasta el 2006. Chile originalmente fue miembro entre 1969 a 1976, pero se retiró durante el régimen militar de Augusto Pinochet debido a incompatibilidades entre la política económica del país y las políticas de integración de la CAN. Este país se integró a la CAN como miembro asociado el 20 de septiembre de 2006.

Uno de los principales logros de la CAN en el campo comercial es la libre circulación de mercaderías de origen andino en el mercado ampliado; Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú han formado una zona de libre comercio, es decir, un espacio en el que sus productos circulan libremente en la subregión, sin pagar aranceles.

El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) es el nombre oficial con se designa la expansión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o TLC) a todos los países de Centroamérica, Sudamérica y el Caribe, excepto Cuba.

Los esfuerzos para unir las economías de las Américas en una sola área de libre comercio se iniciaron en la Cumbre de las Américas, que se llevó a cabo en Miami, EE.UU., en diciembre de 1994. Los Jefes de Estado y de Gobierno de las 34 democracias de la región acordaron la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en la cual se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y a la inversión. Resolvieron, igualmente, que las negociaciones con miras a lograr el acuerdo finalizarían a más tardar el año 2005 y que lograrían avances sustanciales en el establecimiento del ALCA.

Otra de las Organizaciones es la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA) que es una propuesta de integración diferente, mientras que el ALCA responde a los intereses del capital transnacional y persigue la liberación absoluta del comercio de bienes y servicios, el ALBA pone en énfasis en la lucha contra la pobreza y la exclusión social, por lo tanto, expresa los intereses de los pueblos latinoamericanos.

En este sentido, el objeto de estudio es identificar el impacto de los acuerdos de integración económica en el sector exportador boliviano y propiamente de distintos pisos ecológicos de altura donde sea posible emular las condiciones propicias de Tarija en los departamentos de La Paz, Cochabamba, Chuquisaca y Tarija propiamente dicha; especialmente en lo que se refiere a las cadenas productivas de la vid, vinos y singanis.

La investigación científica del presente trabajo se desarrolla en base a una metodología deductiva y analógica, en gran parte de la investigación.

Asimismo, el presente estudio contiene las políticas y estrategias para la exportación de productos relevantes como la vid, vinos y singanis; por otro lado, se revela datos actualizados sobre el nivel de exportaciones de Bolivia, tipos de cambio real como mecanismo de incentivo al logro de la competitividad, a través de la depreciación real en un sistema de tipo de cambio flexible. (Bolivia actualmente tiene un sistema de cambio fijo).

Este trabajo, constituye un importante aporte a la iniciativa o emprendimiento de empresas con ánimos de exportación, es decir, que serán los

beneficiarios de esta investigación de emprendimiento, relacionado a la creación: registro de la empresa y preparación de la documentación para realizar una exportación.

2. ANTECEDENTES

Todo está basado en la necesidad de tener competitividad de los productos, los sectores más dinámicos fueron: telecomunicaciones, construcción y obras públicas; petróleo crudo y gas natural y los servicios financieros; sin embargo, el deterioro de los precios de los principales productos de exportación, consecuencia de la crisis internacional, determinó un sustancial ensanchamiento del déficit en cuenta corriente.

La continua integración económica y comercial de los países, producto del proceso de globalización que vienen experimentando las economías, privilegia la actividad de bienes transables, porque de su accionar se deriva el grado de apertura económica y la competitividad en un entorno de libre competencia.

Las contracciones del comercio y de los precios internacionales, producto de las repercusiones de la crisis internacional, se ha traducido en una mayor vulnerabilidad de nuestro comercio exterior.

La crisis también ha afectado a nuestro sector exportador, que ha tenido que competir con precios internacionales extremadamente bajos, sin apoyo ni políticas por parte del gobierno que favorezcan a las exportaciones.

El balance de comportamiento de nuestro comercio exterior en los últimos años muestra que el valor del comercio de mercancías, ha registrado una tendencia declinable.

Para seguir el planteamiento se permite definir lo siguiente:

- Región de Altura.- Distintos pisos ecológicos de altura donde sea posible emular las condiciones propicias de Tarija, en los departamentos de La Paz, Cochabamba, Chuquisaca y Tarija propiamente dicha.

Frente a esa realidad, las estrategias y acciones, tendientes al desarrollo de la competitividad y a la expansión de las exportaciones deberán asumir un interés especial para las Regiones de Altura y la sociedad civil; tomando en cuenta que las exportaciones tarijeñas se basan en la agroindustria, lo que nos llevaría a diseñar y ejecutar las políticas comerciales y de integración favorable para el desarrollo de las actividades privadas de producción y exportación mediante una franca coordinación y una concertación efectiva entre los agentes involucrados.

Actualmente, las políticas de fomento y desarrollo de la oferta exportable, prácticamente, se han limitado a operar y administrar los regímenes de interacción temporal de insumos para productos exportables, de zonas francas, de neutralidad tributaria para las exportaciones mediante la devolución del IVA, ICE en los casos pertinentes y aranceles a los exportadores y a facilitar los trámites y procedimientos de exportación, los cuales, carecen del procedimiento legal para la creación de una empresa exportadora con capacidad de negociación en el mercado internacional, tampoco se conoce a cabalidad los documentos indispensables de exportación.

En las Regiones de Altura, los principales productos exportados son los del sector agroindustrial, pero no existe una política efectiva para estimular las cadenas productivas del vino y singanis hacia las exportaciones, pese a su escasa capacidad productiva con respecto a otras cadenas productivas en Santa Cruz sobre el aceite, el sector de la viticultura es un motor de desarrollo en el mercado interno, pero no así en el aporte a la balanza comercial, por tanto, los productores de este sector vitivinícola conocen de políticas de fomento a las exportaciones.

3. PROBLEMATIZACIÓN

3.1. Identificación del Problema

El desarrollo de estrategias y políticas regionales, basado en el análisis actual de las políticas de exportación y los acuerdos de integración comercial en el ámbito internacional, del sector productivo de los Departamentos, no

aprovecha las oportunidades que ofrece el mercado externo a objeto de insertar de manera significativa nuestra producción nacional boliviano.

3.2. Planteamiento del problema

¿En qué medida la falta de apoyo del gobierno departamental y regional a las exportaciones está limitando el desarrollo de la actividad económica en Regiones de Altura?

4. JUSTIFICACIÓN

4.1. Relevancia Social

El ámbito regional que el presente estudio permitirá considerar es en las regiones de distintos pisos ecológicos, los cuales involucran a distintas familias de distintas regiones las cuales pueden ser integradas en el marco económico social.

4.2. Relevancia Económica

El flujo económico que se generará al implementar los objetivos de este estudio, serán generadores de una balanza comercial con otros países de la región del cono sur. Haciendo que se tenga mayor interrelación de exportaciones e importaciones generados en la producción de las regiones de altura.

4.3. Relevancia Política

La forma de distribución de los ingresos requiere de un complemento político, económico, social y tecnológico. La normativa actual en el que se desarrolla las actividades económicas requiere de un entorno político enmarcado en la Constitución Política del Estado y son determinantes de una coyuntura de inversión extranjera. Se debe recordar que una inversión extranjera puede ser ejecutada, cuando se tengan elementos políticos que son cumplidos y están en la misma dirección que el esfuerzo de planificación financiera.

5. OBJETIVOS

5.1. Objetivo general

Determinar el impacto y las repercusiones de las políticas de fomento a las exportaciones en las Regiones de Altura.

5.2. Objetivos específicos

- ✓ Diagnosticar el grado de promoción de las exportaciones en Regiones de Altura, como ser: diversificación, incremento de volúmenes exportados y la incorporación de proyectos específicos de promoción.
- ✓ Identificar los efectos de la fluctuación de los tipos de cambio nominal en las exportaciones y competitividad de nuestra economía en el mercado internacional.
- ✓ Establecer la capacidad organizativa empresarial en cuanto a los procedimientos y trámites de exportación.
- ✓ Analizar las políticas comerciales y administrativas que afectan a las exportaciones.

6. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

6.1. Antecedentes del objeto de estudio

Bolivia se encuentra encaminada en una política económica basada en el libre mercado y la apertura de comercio exterior, en la que los sectores público y empresarial han asumido el reto de impulsar las exportaciones y consolidar la inserción de Bolivia en los mercados internacionales.

Para conocer un poco más la necesidad de que exista un libre comercio entre los países, se hace necesario mencionar a los organismos internacionales que tienen que ver con el comercio exterior, por lo que se menciona algunos de ellos como ser: O.M.C., MERCOSUR, COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES, ALCA.

La Organización Mundial de Comercio (O.M.C.) creada el 1º de enero de 1995 en la ciudad de Ginebra (Suiza), es un órgano internacional importante que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países y que son reglas fundamentales del comercio internacional y las políticas comerciales.

Sus objetivos buscan ayudar a que las corrientes comerciales circulen, con la máxima libertad posible, para alcanzar gradualmente una mayor liberación mediante negociaciones y establecer un mecanismo imparcial de solución y diferencias.

Todos los acuerdos de la O.M.C., están inspirados en varios principios simples y fundamentales que configuran el sistema multilateral de comercio, entre estos principios figuran la no discriminación, un comercio más libre, políticas previsible, la promoción de la competencia y las disposiciones especiales para los países en vías de desarrollo.

6.2. Tipos de cambio y políticas económicas

6.2.1. Antecedentes del tipo de cambio

El tipo de cambio fijo estuvo vigente hasta la década de los años 1970 en muchos países del mundo, sin embargo, este tipo de cambio lo fijaba el gobierno y permanecía fijo por mucho tiempo, según decreto y de acuerdo a conveniencias del país.

Por tanto, el tipo de cambio fijo significa que el gobierno a través del Banco Central está en condiciones de comprar y vender divisas, que sean necesarias para efectos de regulación de la demanda y oferta de divisas, de esta forma mantener el tipo de cambio fijo.

En Bolivia desde el D.S. N° 21060, se deja el sistema de tipos de cambio fijo y actualmente se tiene en vigencia un sistema de tipos de cambio flexible, este último se estudiara en esta investigación.

El gobierno, en un sistema de tipos de cambio flexible, realiza una intervención sólo de carácter regulatorio y el proceso de ajuste del tipo de cambio se efectúa a través de la libre oferta y demanda de divisas.

i. Intervención

La intervención constituye la compra y venta de divisas por parte del Banco Central.

Lo que determina la magnitud de la intervención del Banco Central en un sistema de tipo de cambio fijo, es la balanza de pagos.

Si un país tiene déficit en la balanza de pagos, el Banco Central venderá divisas y acabará agotando la reserva de divisas, por consiguiente, no se podrá continuar interviniendo. Antes de llegar a esta situación, es posible que el Banco no pueda mantener el tipo de cambio fijo por más tiempo, entonces devaluará la moneda nacional.

ii. Tipo de cambio flexible

El tipo de cambio flexible no lo determina el gobierno, sino que se fija en el mercado de divisas, actualmente, en muchos países el gobierno interviene, pero mínimamente.

En un sistema de tipo de cambio Flexible existen dos tipos de fluctuación:

a. Fluctuación Limpia. Se da cuando el Banco Central no interviene, sino que se determina libremente en el mercado de divisas.

b. Fluctuación Sucia. Es el gobierno que participa en la determinación del tipo de cambio oficial para el mercado de divisas; luego el precio del tipo de cambio para la compra y venta de divisas se determinan en el libre mercado.

La fluctuación del tipo de cambio flexible afecta a las exportaciones o importaciones, como se observa a continuación:

Cuando el tipo de cambio sube, favorece a las exportaciones de los bienes o servicios y la importación disminuye.

Pero si el tipo de cambio baja, favorece a las importaciones y se genera una disminución en las exportaciones.

iii. Los indicadores del tipo de cambio y dólar

Los indicadores del tipo de cambio se constituyen de la siguiente manera:

a) **Tipo de cambio nominal.** También se denomina tipo de cambio liberal, representa la cantidad de moneda nacional que se paga por una moneda extranjera de mayor poder (divisa).

Por ejemplo, el tipo de cambio de 6,96 Bs. por un Dólar Americano (1\$us).

b) **Tipo de cambio bilateral.** Esto sucede cuando se cambia cierta cantidad de moneda nacional por otra extranjera.

Por ejemplo, el tipo de cambio de 1,79 Bs. por un Peso Argentino (1\$).

Muchas veces, como país interesa conocer el índice del tipo de cambio con respecto a otros países; por tanto, es importante considerar el tipo de cambio multilateral.

c) **Tipo de cambio multilateral.** También se denomina tipo de cambio efectivo, constituye el precio de una cesta representativa de monedas extranjeras, donde cada uno son ponderadas según su importancia. Estas monedas más representativas pueden estar el Yen Japonés, Euros de la Unión Europea, Cruceiros del Brasil, entre otros.

d) **Tipo de cambio real.** Es el cociente entre los precios extranjeros y los nacionales expresados en la misma moneda.

El tipo de cambio real (R) mide la competitividad de un país en el comercio internacional, un país es competitivo con su producto cuando realiza más exportaciones. Para identificar la competitividad se tiene la siguiente fórmula:

$$R = \frac{e \cdot P_f}{P}$$

P

Dónde:

R = Tipo de cambio real

e = Precio de la moneda extranjera expresado en nuestra moneda

Pf = Precio extranjero

P = Precio en nuestro país

Si el tipo de cambio real aumenta, significa que existe una depreciación real, esto favorece a las exportaciones.

Si el tipo de cambio real disminuye, significa que existe una apreciación real, esto favorece a las importaciones.

6.2.2. El comercio de bienes, el equilibrio del mercado y la balanza comercial

En este modelo, se introduce el comercio exterior, considerando el gasto interior y el gasto en bienes interiores.

- Gasto interior (Gi). Es todo el gasto dentro del país; por tanto, representa las sumatorias del consumo, inversión y el gasto de gobierno, es decir:

$$Gi = (\text{Consumo} + \text{Inversión} + \text{Gasto Público})$$

- **Gasto en bienes interiores** (Gb). Son los bienes que se producen en el interior del país. Estos gastos constituyen la suma de todos los gastos interiores más el superávit comercial o exportaciones netas.

El superávit comercial se da cuando las exportaciones son mayores a las importaciones, es decir, exportaciones (X) menos las importaciones (Q).

Obsérvese el gasto en bienes interiores en la siguiente ecuación:

$$Gb = (C + I + G) + (X - Q)$$

Asimismo, el gasto en bienes interiores, depende del nivel de renta y la tasa de interés, es decir, $G_b = G_b(Y, i)$.

6.2.3. Las exportaciones netas

Las exportaciones netas dependen de tres factores:

Y = Renta interna

Y_f = Renta extranjera

R = Tipo de cambio real

La exportación neta constituye las exportaciones menos las importaciones de bienes o servicios.

Las exportaciones (X), dependen de la renta extranjera y el tipo de cambio real, es decir:

$$X = X(Y_f, R)$$

Las importaciones (Q), están en función de la renta interior y el tipo de cambio real, es decir:

$$Q = Q(Y, R)$$

De esta manera, se tiene la siguiente ecuación de las exportaciones netas (XN):

$$XN = X(Y_f, R) - Q(Y, R)$$

También se puede expresar: $XN = (Y_f, Y, R)$, esto significa que las exportaciones netas dependen de la renta extranjera, renta nacional y el tipo de cambio real.

Las exportaciones netas, permitirán realizar el análisis de la balanza comercial en los siguientes casos:

a) **Superávit en la balanza comercial.** Esto se puede originar por dos caminos:

- Cuando sube el tipo de cambio Real, significa que nuestra moneda se “devalúa o deprecia”, esto genera un aumento en nuestras exportaciones y disminución en las importaciones; por tanto, se tiene superávit.

- Cuando aumenta la renta extranjera, significa que los extranjeros tienen más dinero, por consiguiente, aumenta la demanda de nuestros productos, generando, de esta manera, el aumento en nuestras exportaciones.

b) Déficit en la balanza comercial. Se puede dar por dos caminos:

- Cuando disminuye el tipo de cambio real, significa que nuestra moneda se “aprecia o revalúa”, esto hace que nuestros bienes se hagan más caros, entonces aumentan nuestras importaciones y bajan las exportaciones, por tanto, se tiene déficit.

- Cuando aumenta la renta interior, implica un aumento de nuestra renta, esto genera el aumento de la compra de bienes extranjeros, entonces importaremos más que nuestras exportaciones, por consiguiente, empeora la balanza de pagos.

6.2.4. Políticas económicas y su efecto en el tipo de cambio

Existen principalmente dos políticas económicas que regulan la economía de un país con respecto a otro, éstas son la política fiscal y la monetaria, que son controladas por el gobierno a través de ciertos mecanismos.

La deficiencia en el manejo de las políticas económicas representa los problemas relativos al nivel de empleo y la balanza de pagos, considerando la política fiscal y la monetaria como principal mecanismo para orientar la eficacia de la administración del estado y la estabilidad en distintas economías.

La política fiscal, sirve para lograr el equilibrio interior y mejorar el nivel de empleo a partir de un estímulo en las inversiones públicas.

La política monetaria, sirve para alcanzar el equilibrio exterior y nivelar la tasa de interés para que la balanza de pagos sea cero.

Ambas políticas económicas, permiten a un país lograr una estabilidad en la relación internacional y afectan a la apreciación o depreciación del tipo de cambio, el cual genera un cambio en los precios nacionales con respecto al extranjero.

6.3. Aspectos generales de las políticas del comercio internacional

6.3.1. Introducción

El comercio es una de las razones fundamentales para la relación internacional entre los países del mundo, cada vez se hace más imperiosa la búsqueda de oportunidades en los escenarios del comercio internacional.

Es evidente que las oportunidades están dadas, no menos efímeras; cada país, a través de los agentes económicos, se proyecta en el plano de la superación intelectual y poder competir con capacidad y decisión en las interrelaciones humanas.

El desafío de hoy es regla general y es obligatorio que sea eficientemente estructurada, en lo referido al país en su conjunto, pues en ella conforman las unidades económicas capaces de generar fuerzas dinámicas para el país, por ende, para el bienestar común.

A comienzos del siglo XXI se vislumbra la mentalidad de los países del mundo: de que sólo será posible sobrevivir en el futuro que se aproxima, con capacidad creativa e intelectual de los agentes económicos. Es preciso recordar que los países desarrollados de hoy, un día fueron subdesarrollados, sin embargo, ellos supieron implantar programas de acción conjunta con capacidad creativa y estrategias para el desarrollo económico social.

La ciencia y la tecnología son el resultado de la capacidad intelectual, propia de la humanidad, que requiere voluntad y decisión para ejecutarla; es cierto que tiene que ver con los aspectos financieros para obtener dichos resultados. Es necesario estar conscientes de que la investigación y desarrollo es el camino ideal para el desarrollo económico de las naciones.

Según Barrera Ojeda, René “En el país existen unidades económicas con potencialidades enormes, dispuestas a competir en el escenario del comercio internacional con la decisión firme de obtener oportunidades y beneficios, pues para ello las empresas nacionales y extranjeras acreditadas en el país, para competir con el mercado externo, requieren de recursos humanos calificados, con **know how** definidos, para desempeñar en las distintas áreas de la actividad económica” (Barrera O., 2017).

6.3.2. Definición de política

Podría definirse como una decisión específica o una serie de decisiones destinadas a ganar una ventaja competitiva en el mercado.

La política implica *decisiones que se consideran prudentes y sagaces, la acción refinada y analítica de las personas que están en él más alto nivel de toma de decisiones*, actos repetidos y rutinarios que puedan ser programados o sometidos a reglas decisorias, comprende también el estudio y evaluación de decisiones para ejecución y acción.

Las políticas son declaraciones o ideas generales que guían el pensamiento en la toma de decisiones, para asegurar que las decisiones caigan dentro de ciertas fronteras.

Usualmente no requiere acción, sino que tienen el propósito de orientar a los gerentes en su compromiso con las decisiones que tomaron en última instancia. La esencia de la política es la descripción; por otra parte, las estrategias se ocupan de la dirección en la cual se aplicarán los recursos humanos y materiales con el fin de incrementar la probabilidad de lograr los objetivos relacionados.

6.3.3. Tipos de políticas

Se hace referencia a tipos de políticas, existen muchas, dependiendo del área. En relación con el nivel de la estructura organizativa a la que pertenezcan:

- Políticas generales de empresa que son la guía con la que deben conformarse las demás políticas.
- Políticas de gestión que establezcan las principales orientaciones para los niveles más altos directivos de la empresa.
- Políticas operativas que conciernen a los niveles medios, o sea, aquellos que reciben planes y programas de los dirigentes.
- Políticas funcionales propias de unidades especializadas para una empresa lucrativa, las principales estrategias y políticas que dan una dirección general a las operaciones suelen encontrarse en las áreas siguientes:
 - Crecimiento
 - Finanzas
 - Organización
 - Personal
 - Relaciones públicas
 - Productos o servicios
 - Mercadotecnia.

6.3.4. Políticas administrativas

En este subtema se parte del concepto de administración, que es un proceso distintivo que consiste en la planeación, organización ejecución y control, ejecutados para determinar y lograr los objetivos, mediante el uso de gente y recursos.

Las políticas administrativas mediante el uso de ese concepto orientan al logro de algo específico; el éxito administrativo, está comúnmente considerado como el grado hasta el cual se han logrado los objetivos mediante la implementación de políticas y estrategias. Estas políticas y

estrategias, nos llevarán a definir el plan estratégico, que engloba la visión, misión, objetivos y metas de la empresa.

Las políticas administrativas también engloban las distintas áreas de una empresa tanto el de mercadotecnia, de producción, financiera, personal, de oficinas, etc.

6.3.5. Importancia de las políticas

Es muy importante tomar en cuenta la importancia de las políticas, puesto que las mismas afectan a la planeación; también a otras áreas de la administración; las principales políticas y estrategias, naturalmente, influirán en la estructura de la organización y, a través de esto, en otras funciones del gerente.

Una empresa puede tener una política de crecimiento mediante adquisiciones de otras compañías, mientras que otra tendrá una política de crecer sólo al ampliar los mercados y productos actuales.

Tal vez una forma de marcar una distinción significativa sea decir que las políticas orientarán nuestro pensamiento en la toma de decisiones.

La función primordial de las políticas y estrategias es unificar y dar dirección a los planes. En otras palabras, influyen sobre el curso que una empresa intentará seguir, pero por sí solas no aseguran que una organización consiga llegar a donde aspira hacerlo.

Las políticas y estrategias ayudan a los gerentes a planear, al orientar las decisiones de operación y a menudo a tomar de antemano la decisión. El principio fundamentales, por tanto, que cuanto más cuidadosamente desarrolladas y más claramente comprensibles sean las políticas y estrategias, más congruentes y eficaces serán los planes resultantes.

6.3.6. Definición de exportación

Exportación: “Es el régimen que consiste en la extracción de mercancías del territorio aduanero nacional hacia el exterior o zonas francas al amparo de

los documentos exigibles por las disposiciones legales” (El A.B.C. Del Operador De Comercio Exterior y Aduanas, 1973).

6.3.7. Exportación

“En este apartado se presenta de manera resumida la Ley 1489 de 16 de abril de 1993 (Ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo de las Exportaciones) que establece las normas fundamentales en materia de exportación de mercancías y servicios. De acuerdo a esta ley, exportación definitiva de mercancías y servicios es todo acto por el cual mercancías o servicios son comercializados fuera del territorio nacional; así mismo, se considera exportación a la salida de mercancías hacia zonas francas que se encuentren en territorio nacional” (Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, 2008).

a. Exportación definitiva

Exportación definitiva es el régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre circulación que salen del territorio aduanero y que están destinadas a permanecer definitivamente fuera del país, sin el pago de los tributos aduaneros, salvo casos establecidos por ley.

El estado garantiza la libre exportación de mercancías, con excepción de aquellas que están sujetas a prohibición expresa y de las que afectan a la salud pública, la seguridad del Estado, la preservación de la fauna y flora y del patrimonio cultural, histórico y arqueológico de la nación.

Cuando las mercancías tengan que ser exportadas por aduana distinta a aquella donde se presentó la Declaración de Mercancías de exportación, serán transportadas bajo el Régimen de Tránsito Aduanero hasta la aduana de salida.

El despacho de las mercancías de exportación se formaliza y tramita por intermedio de un Despachante de Aduana ante la administración aduanera, en los lugares donde no existe el sistema de Ventanilla Única de Exportación (SIVEX).

“Las mercancías de producción nacional, exportadas al extranjero que no hubieran sido aceptadas por el país de destino, no hubieran arribado al país de destino, no tuvieran la calidad pactada, estuviera prohibida su importación en el país de destino, o hubieran sufrido daño durante su transporte, una vez embarcadas, podrán reimportarse en el mismo estado, sin el pago de tributos aduaneros, debiendo el exportador, cuando corresponda, restituir los tributos devueltos por el estado en la operación inicial de exportación definitiva” (Gaceta Oficial de Bolivia, 2013).

b. Régimen de exportación

Continuado con la ley 1489, se presenta este régimen de manera resumida: El Régimen General de Exportaciones actualmente está definido en la ley mencionada en la que se establece, entre otros temas, la neutralidad impositiva para las exportaciones, posibilitando la devolución de impuestos internos mediante el sistema de crédito-débito fiscal y la devolución de aranceles de importación pagados en las materias primas e insumos incorporados en las mercancías de exportación.

El Decreto Supremo Reglamentario N°. 23944 establece la devolución de aranceles mediante un mecanismo simple que considera la devolución del 4% a exportaciones menores y 2% a exportaciones medianas de manera automática. Para las exportaciones mayores se procede a calcular el coeficiente de devolución correspondiente de acuerdo a la estructura de costos de la industria.

Adicionalmente al Régimen General, existen dos regímenes: Régimen de Internación Temporal para Exportación (RITEX) y las Zonas Francas Industriales.

c. Régimen de Internación Temporal para Exportación (RITEX)

Mediante este régimen, mejorado a principios de 1997 por el D. S. N° 24480, las empresas pueden internar materias primas y bienes intermedios sin pago de aranceles de importación ni impuestos internos por un periodo máximo de 120 días, tiempo en el cual la empresa deberá pagar los impuestos que le

fueron suspendidos en el momento de internar las materia primas y bienes intermedios.

Actualmente, se viene desarrollando mecanismos más ágiles y un mayor tiempo de permanencia de la mercadería internada a fin de posibilitar un mejor aprovechamiento de este régimen.

d. Zonas Francas Industriales

Las Zonas Francas Industriales, gozando de los principios de segregación aduanera y fiscal, son administradas por empresas del sector privado, quienes se adjudican una concesión de administración por 40 años. A pesar de ser un mecanismo con bastante éxito en otros países, en Bolivia sólo existe una Zona Franca Industrial en funcionamiento con una empresa establecida. Esto se debe, principalmente, a conflictos de interpretación de los impuestos exentos en zona franca, puesto que no está definido aún si el impuesto a la renta (utilidades) se aplica en zona franca.

El gobierno viene realizando mejoras a la normativa tanto en los reglamentos operativos como en el proyecto de la Ley de Exportaciones, por lo que se espera que este régimen sea más efectivo.

6.3.8. Administración de los regímenes de exportación

Considerando que la adecuada aplicación de los regímenes de exportación es la base para el desarrollo de las exportaciones, se velará por la aplicación del concepto de neutralidad impositiva y una mayor eficiencia en la entrega de (CEDEIM's). Por otro lado, los regímenes especiales del RITEX y las Zonas Francas serán objeto de evaluación permanente para identificar los principales problemas mediante diagnósticos semestrales, con el fin de dar a estos instrumentos, especialmente el RITEX, mayor agilidad para las operaciones de exportaciones.

Adicionalmente, se deberán normar los nuevos regímenes o mecanismos de incentivo que pudieran surgir de la aprobación de la nueva Ley de Exportaciones.

6.3.9. Antecedentes y análisis de las políticas de fomento a las exportaciones

La globalización de la economía mundial y la cada vez más acelerada apertura y liberación comercial son fenómenos que, en los últimos años, han transformado radicalmente los conceptos teóricos tradicionales sobre comercio internacional y han motivado que los gobiernos y estados nacionales deban realizar cambios estructurales en sus economías domésticas para adecuarse a las nuevas exigencias de un mercado internacional cada vez más exigente y competitivo. De ahí la importancia de un funcionamiento cercano a lo óptimo de los mercados clases; los de tecnología, capital físico, capital humano y divisas.

Para lograrlo se justifican las políticas, es decir, las orientadas hacia llenar los vacíos y superar los estrangulamientos más importantes, que se produzcan en dichos mercados. La diferencia entre las actuales políticas de desarrollo productivo y las políticas industriales, del pasado radica, justamente, en la importancia que se otorga al perfeccionamiento de los mercados de factores. En este sentido, Bolivia cuenta con un gran potencial latente para aumentar su productividad.

a. Antecedentes históricos

La política de promoción de exportación de Bolivia, en el pasado, estuvo marcada por una inestabilidad institucional y de objetivos. En el pasado reciente una de las instituciones que tuvo mayor permanencia en el tiempo fue IMPEX (creado en 1987 y disuelto a principios de 1998), cuyo logro no respondió a lo inicialmente esperado, debido fundamentalmente a problemas presupuestarios y de inestabilidad funcionaría y de una inadecuada estructura en el seno del poder ejecutivo. Si bien esta institución realizaba acciones de apoyo en material de promoción de exportaciones (perfiles de mercado, captación de demandas internacionales, organización de ferias y misiones empresariales), su labor no tuvo los efectos deseados; por el contrario fueron marginales.

Esto también se debió a la falta de orientación de una estrategia de promoción. Por otro lado, durante varios años se venía diseñando un plan de trabajo con agregados comerciales, pero sin éxito, habiendo sido una de las causas la falta de coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. En 1994, coincidentemente con un cambio de gobierno, se crea la dirección de Promoción de Exportación, (OPE) y la Dirección de Promoción de Inversión (OPI) en el Ministerio de Relaciones Exteriores, y Culto con el fin de dar a este Ministerio un papel activo en la promoción económica, aprovechando el personal hasta ese momento existente en las embajadas y consulados. Esto logró desarrollar un trabajo importante, con los agregados comerciales así como montar una red nacional para la difusión del trabajo hacia las empresas exportadoras.

b. Antecedentes institucionales

Considerando las deficiencias observadas a principios de los años 90 en el IMPEX, así como el débil papel del estado en la actividad de promoción de Exportaciones, diferentes instituciones del sector privado o financiados con recursos internacionales fueron surgiendo para dar un impulso a la tarea de promoción de exportaciones y de inversiones en Bolivia.

Actualmente se cuenta con instituciones fuertes tales como el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), la fundación Bolin Vest y la fundación Bolivia Exporta. Adicionalmente, se fueron generando proyectos de corto y mediano plazo financiados con recursos de organismos internacionales o de cooperación internacional, dando lugar a la multiplicación de acciones a favor del sector exportador.

Esta situación era propicia para que varias empresas reciban apoyo de más de una institución para el mismo objetivo en desmedro de otros que no tenían acceso a ningún apoyo.

6.3.10. Marco general de la estrategia de fomento

El marco general de la estrategia de fomento está basado en la tarea de analizar los temas más relevantes para el diseño de una estrategia, así como los instrumentos necesarios para ello.

Una de las constataciones fue que en Bolivia se había realizado permanentemente estudios y estrategias cada dos años, aproximadamente, sin poder efectivizarlas debido a la falta de financiamiento, falta de definición de objetivos a largo plazo, inestabilidad institucional y era obvio que se debían tomar decisiones inmediatas.

Una de las precisiones conceptuales importantes fue la de considerar que es necesaria una acción integral tanto sobre las condiciones de producción y de exportación como sobre el ambiente de negocios que pueda existir en la economía (de negocio) nacional.

Estas acciones forman parte de lo que el presente gobierno denomina fomento a las exportaciones, es decir, que el fomento es el marco general que debe impulsar a las empresas exportadoras. En este concepto se incluyen temas normativos, de regulación y de promoción.

Por lo tanto, la actividad de promoción de exportaciones es una acción dentro de la política global de fomento; la promoción busca actuar directamente sobre las empresas y sus productos.

6.3.11. Objetivos de crecimiento

El plan de acción del actual gobierno, contempla metas de crecimiento de la economía nacional que van desde el 4.3% hasta un 7 requieren una tasa promedio de crecimiento de las exportaciones de 10% aproximadamente, la misma, que se puede expresar de la siguiente manera.

Industria extractiva-minerales y metales. Crecimiento anual promedio de 8.14%.

Industria extractiva-combustibles. Crecimiento anual promedio de 17.92%.

Productos agrícolas y manufacturas. Crecimiento anual promedio de 11.60%

Esta necesidad de crecimiento exige esfuerzos diferenciados según los sectores de exportación, tanto en la industria extractiva (minerales, metales y combustibles) como en los productos agrícolas y manufacturas. En el caso de los minerales se tratará, sobre todo, de impulsar inversiones intensivas en capital y seguir un crecimiento de las actuales empresas exportadoras para lograr la tasa deseada.

6.3.12. Hacia una estrategia de integración a la economía internacional

La modernización de las políticas comerciales de un país se agota en el desmantelamiento de las restricciones al movimiento comercial.

Junto con ello, es necesario desarrollar una estrategia de integración a los mercados internacionales e instrumentarla mediante un conjunto de orientaciones y medidas coherentes, que lleven a favorecer las actividades productivas.

La promoción de la competitividad internacional de la producción del país, junto con la promoción de exportaciones no tradicionales, forma necesariamente parte de un conjunto de políticas, con las cuales se busca implementar una estrategia de transformación productiva.

Existe evidente necesidad de medidas complementarias directamente orientadas a promover las exportaciones y facilitar la reestructuración de los sustitutos de importaciones, así como mejorar la competitividad sistemática. Es importante dar señales nítidas sobre la conveniencia de invertir e innovar para expandir y mejorar la capacidad exportadora. Para lograrlo resulta crucial un manejo cambiario equilibrado, mecanismo de desarrollo productivo, evitando caer en políticas pasivas.

El sector público puede contribuir a mejorar un desempeño en los mercados externos mediante un esfuerzo de apoyo institucional a la actividad exportadora, en particular, en las áreas de información así en la promoción de la oferta exportada en el exterior.

6.3.13. Facilitación de negocios

En un mundo competitivo y moderno, que exige instituciones públicas que apoyen al exportador en lo que se llama “facilitación de negocios”; reduciendo al máximo las trabas burocráticas, se buscará de manera permanente la simplificación de trámites y procedimientos de exportación, de modo que permitan al exportador dedicar un menor tiempo a los trámites y uno mayor en sus actividades de producir y exportar. En este ámbito, se trata de simplificar los registros que actualmente se realizan dentro y fuera del SIVEX (trámites, autorizaciones, legalización de documentos, duplicación de requisitos).

Por otro lado, será necesario facilitar la mayor información posible y en forma oportuna (estadísticas de exportación, datos sobre potenciales importadores en el exterior, normas legales vigentes en Bolivia y sus reglamentos, etc.) y orientar al exportador de manera personalizada en sus requerimientos (Unidad de Atención al Empresario).

Esta actividad no se limita a las acciones y trámites que se realizan al interior del Vice ministerio de Exportaciones y sus entidades dependientes, sino que se amplía a todas las instituciones públicas que, de una u otra forma, intervienen en el proceso exportador.

El Vice ministerio de Exportaciones debe constituirse a través de sus instancias correspondientes, en “gestor de soluciones” para los problemas que impiden el avance de los negocios por causas exclusivamente operativas.

6.3.14. Políticas de exportación en Bolivia

La importancia de las exportaciones para el desarrollo económico del país está más allá de la duda, sin embargo, durante muchos años, el sector exportador no ha sido beneficiado con una política clara, estable y bien estructurada, que permita una acción enérgica y decidida por parte del gobierno en apoyo al desarrollo de las mismas.

Las políticas de apertura externa y liberación del sistema económico nacional, que constituyen la parte sustancial del modelo generaron, entre otros efectos, un desenvolvimiento económico orientado por señales de mercado, un alto coeficiente de apertura externa y una expansión de la inversión extranjera directa en el país.

En general, la política de exportaciones busca estimular el desarrollo de la producción transable y coadyuvar al incremento y la diversificación de las exportaciones, que sólo pueden realizarse sostenidamente cuando cuentan con los grados de competitividad suficientes para garantizar un posicionamiento permanente en los mercados externos.

En ese sentido, la política de exportaciones aspira a estimular y facilitar el desarrollo de la oferta exportable y abrir mercados externos para la realización de la misma, actuando en consecuencia sobre la demanda.

6.3.15. Estrategia de fomento de las exportaciones

Tomando en cuenta el concepto de estrategias, que es la ciencia y arte de ampliar las destrezas y recursos de una empresa para lograr sus objetivos básicos en las condiciones más ventajosas, una empresa desarrolla un diseño estratégico basado en una serie de decisiones administrativas que ponen en relación y delinear la interdependencia de las fases de formulación, ejecución, organización y control del proceso de formulación de política.

El tal sentido, la estrategia de fomento de las exportaciones busca que entre las empresas nacionales y extranjeras exista un vínculo que estimule una sostenida mejoría de la calidad y el desarrollo de nuevos productos, acrecentando la flexibilidad de las empresas nacionales; en tal sentido, existan nuevas oportunidades de comercio. Muchos países han reconocido las ventajas de consolidar en una sola institución las entidades de apoyo a las exportaciones; estas entidades deben tener financiamiento estable y personal profesional calificado, con los que se logra tener mayor influencia en las decisiones de políticas que afectan a las exportaciones.

Otra de las estrategias, es la aplicación del progreso técnico al proceso productivo, con miras a adquirir competitividad internacional, lo cual, ha estado en el centro de la preocupación.

Se ha insistido en que es necesario adquirir competitividad internacional, sea para exportar o para sustituir importaciones de manera eficiente, lo cual no solo requiere de políticas macroeconómicas y comerciales adecuadas, sino también políticas micro y macroeconómicas, es decir, modernización de la empresa misma (tecnología, equipos, organización, relaciones laborales) asimismo, de su entorno (los mercados de factores).

6.3.16. Estrategia selectiva de las exportaciones

La estrategia anual selectiva elige anualmente 5 y 7 productos a los que se brindará una atención privilegiada (no excluyente) con el fin de:

- Mostrar resultados inmediatos.
- Resolver problemas puntuales de los sectores.
- Posicionar la exportación en el mercado internacional.

Después de transcurrido un año se realizará una evaluación de los resultados y, en función de ello, se tomara nuevos productos o se continuarán acciones con algunos de los del primer año.

Es necesario reiterar, en este punto, que no se deja de lado las acciones sobre los productos de la oferta exportable de Bolivia, sino que los mismos son considerados en la estrategia sectorial previamente explicada.

Del mismo modo, el que un producto de la estrategia anual selectiva ya no sea considerado en el siguiente año (por los buenos resultados observados) no querrá decir que se lo descuida, sino que pasará a recibir el mismo tratamiento y apoyo que los otros productos de su sector.

Los criterios de selección de los productos deben basarse en lo siguiente:

- Que con el conjunto de productos seleccionados se tenga una cobertura nacional.
- Que los productos se hayan exportado durante los últimos años, aunque sea con niveles pequeños.
- Que los productos seleccionados muestren diferentes grados de madurez en los mercados externos.
- Que los productos tengan un potencial crecimiento.

Adicionalmente a estos criterios, se requiere que algunos productos estén considerados en el “**desarrollo alternativo**” (cultivos sustitutos de la coca) como una medida de apoyo a la erradicación de coca excedentaria en Bolivia.

Esta estrategia ayudará a que las empresas exportadoras hagan conocer sus productos a nivel internacional y consigan su consolidación a nivel nacional, logrando el desarrollo para el país y la región.

6.3.17. Estrategia sectorial de exportaciones

Cuando se habla de estrategia sectorial se hace referencia a las ventajas que ofrece el sector en materia de exportación.

Por las características de producción y por la intensidad de los capitales invertidos para su producción, en primera instancia, se consideran los sectores agrícolas, industria primera-semielaborada e industria elaborada.

A su vez, cada uno de estos sectores se divide en subsectores para hacer posible una acción focalizada.

En este sentido, se consideran los subsectores: oleaginosas, forestal, hortofrutícola, textiles y confecciones, alimentos y bebidas etc.

Cada uno de estos subsectores es objeto de diseño de una estrategia particular, considerando los lineamientos. Uno de los aspectos más importantes es la identificación de mercados objetivo para cada subsector,

puesto que los diferentes acuerdos comerciales así como las zonas de libre comercio, de las cuales Bolivia participa hacen que se realice esfuerzos focalizados para un mejor aprovechamiento de las ventajas arancelarias conseguidas.

Por otro lado, también se observa que una parte de los competidores de Bolivia en estos mercados tienen también, en cierta medida, similares preferencias arancelarias, por lo que el ingreso a los mercados debía concebirse con base y en acciones integrales y de mediano y largo plazo, posibilitando una rápida adecuación de los productos.

El análisis de los problemas que afectan a cada sector o subsector es analizado según que estos sean institucionales, coyunturales o estructurales. Esta división permite programar fácilmente las acciones en procura de la solución a los problemas.

Finalmente, analizar con cada uno de los sectores, nuevos mecanismos de fomento a las exportaciones o de impacto general para el conjunto de las exportaciones.

6.3.18. Estrategias regionales de las exportaciones

Con base en todos los estudios realizados sobre la oferta exportable, la competitividad de nuestra producción así como la experiencia empresarial, se viene diseñando un perfil que sirva como base para el diseño de una estrategia regional de las exportaciones, lo que significa, en cierto modo, una especialización (no necesariamente exclusiva) en la producción de cada región.

Esto permitirá, asimismo, una especialización de las instituciones de apoyo así como los esfuerzos de transferencia de tecnología (cursos de capacitación y especialización, etc.)

Adicionalmente, una estrategia de estas características servirá para la especialización en la prestación de servicios al exportador de acuerdo a cada región.

Considerando que es necesario llevar adelante una política que comprende a todas las regiones del país en el proceso de inserción en mercados externos, se decidió impulsar una política de acción regional principalmente, para resolver los problemas institucionales y estructurales que impiden un despegue exportador.

Si bien el esquema de trabajo es similar al de la estrategia sectorial, los problemas a estudiar son de naturaleza muy diferente.

En el ámbito regional se trata de propiciar un ambiente que facilite y estimule el mercado de empresas a la actividad exportadora; en este sentido, se trata de problemas institucionales, o sea, los de trámites de exportación legales, certificación de calidad; otros problemas principales son la estructura, los caminos apropiados, estructura de aeropuertos etc., sin excluir los problemas habituales de falta de información.

El programa de ejecución de la estrategia regional viene siendo diseñado con visitas a diferentes regiones a fin de priorizar las acciones a seguir. Si bien, conceptualmente, los problemas de cada región ya pueden ser identificados previamente a las visitas, de lo que se trata, es de detectar, a juicio de los empresarios de cada región, cuales son las acciones que tendrán mayor impacto en el corto y mediano plazo.

En las regiones con poca presencia en las exportaciones es importante crear un efecto de imitación en los empresarios, por lo que es necesario mostrar resultados con las empresas que ya están a punto de exportar. En este sentido, el responder a sus necesidades se estará insertando, un poco esfuerzo, a varias empresas en mercados externos, lo que tendrá su efecto de difusión importante en el empresariado.

Por otro lado, la escasez de recursos tanto humanos como financieros impiden, en un corto y mediano plazo, llevar adelante acciones planificadas en un contexto más amplio. En otras palabras, se trata de encontrar respuestas concretas a problemas concretos con resultados altamente positivos.

6.3.19. Estrategia de inserción externa (acuerdos comerciales y de integración)

Mediante esta estrategia se indagará sobre la apertura de mercados alternativos a nuestra producción para evitar la dependencia de un solo mercado.

Asimismo, se debe cuidar las sensibilidades del aparato productivo del país, mediante negociaciones que contemplen la apertura de nuevas oportunidades para nuestra oferta exportable y preserven el mercado nacional para la sustitución eficiente de importaciones. En este sentido, de acuerdo a las regiones económicas de integración, se tienen los siguientes lineamientos.

✓ CAN

Consolidar la diversificación de las exportaciones en Perú y ampliarla a los tres países de la región.

Incentivar la inversión andina de Bolivia a fin de que se pueda incrementar la producción de bienes que son ofertados también por el MERCOSUR.

✓ MERCOSUR

Concentrar los esfuerzos de exportación en las regiones fronterizas de Brasil y Argentina.

Realizar esfuerzos para eliminar o encontrar mecanismos que contrarresten las medidas para-arancelarias que existen o que pudieran surgir en el futuro.

Generar alianzas estratégicas con inversores del MERCOSUR para el desarrollo de productos ganaderos y frutícolas (y otros rubros a identificarse) que favorezcan el enfrentarse a mercados externos de manera conjunta.

✓ Nafta

Determinar a través de las negociaciones en el ALCA, la inclusión de preferencias arancelarias para los productos importantes de nuestra oferta

exportable, así como darle mayor permanencia en el tiempo para dar seguridad a las inversiones.

Buscar alianzas con empresas comercializadoras que proporcionen transferencia de tecnología y nuevos mercados así como capitales para el desarrollo de productos exportables.

✓ **Unión Europea**

Lograr la ampliación de la vigencia del S.G.P.-Andino para la oferta exportable de Bolivia

Establecer alianzas con empresas comercializadoras que proporcionen transferencia de tecnología y nuevos mercados, así como capitales para el desarrollo de productos exportables.

Desarrollar normas nacionales y mecanismos para su adecuada implementación, por parte de los exportadores bolivianos, con el fin de evitar el efecto negativo de las nuevas restricciones en estos mercados.

✓ **Chile**

Buscar una mayor complementación económica.

Avanzar en normas de sanidad en Bolivia para enfrentar el mercado chileno.

Impulsar inversiones chilenas en sectores de productos transables y que impliquen transferencia de tecnología.

✓ **APEC**

El mercado Asia-Pacífico, debe constituirse en un mercado alternativo a la producción boliviana de productos agropecuarios, principalmente la soya. Pese a la crisis que sufre en la actualidad, este mercado es uno de los de más acelerado crecimiento y tiene un potencial aún mayor por la apertura que viene realizando la China.

Se deben aplicar instrumentos comerciales, en un esfuerzo de mediano y largo plazo que permitan la apertura de ese mercado. Al mismo tiempo, se

trabajaré en la transferencia de tecnología y alianzas estratégicas para agilizar el proceso de penetración a este mercado.

6.3.20. Preferencias comerciales

La situación geográfica y el progreso en la economía internacional gracias a los acuerdos integracionistas, han ubicado a Bolivia en un lugar importante en el contexto comercial del Continente Americano.

La suscripción de acuerdos bilaterales y multilaterales, en el marco de la organización mundial del comercio, como la Unión Aduanera con la Comunidad Andina; la creación de zonas de libre comercio con el MERCOSUR y el Perú; el Tratado de Libre Comercio con México; el acuerdo de Complementación Económica con Chile y el SGP con Estados Unidos, Unión Europea y el Japón; facilitan a Bolivia el acceso a diferentes mercados internacionales

La política integracionista de Bolivia, mediante acuerdos subregionales y compromisos de negociación con bloques comerciales regionales, coadyuva a la armonización de normas, la adopción de políticas comerciales de apertura mediante la eliminación de barreras proteccionistas y al fortalecimiento de la progresiva liberación del comercio en el hemisferio.

Los acuerdos comerciales suscritos por Bolivia atraen nuevos inversionistas, quienes se benefician del trato preferencial existente para los productos de origen boliviano. A continuación, se describen los acuerdos comerciales suscritos.

6.3.21. Acuerdos comerciales vigentes

Marco Multilateral

- Organización Mundial de Comercio (O.M.C.)
- Compromisos de Bolivia en la O.M.C.

Marco Regional

- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- Resolución 252: Establecimiento del Régimen General de Origen.
- Resolución 70: Régimen General de Salvaguardias.
- Resolución: Solución de Controversias.

Acuerdos de Alcance Regional

- Nómina de Apertura de Mercados (NAM)
- Preferencia Arancelaria Regional (PAR)
- Acuerdo de las Semillas.
- Acuerdo de Bienes Culturales y Científicos.

Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica

- ACE 22: Bolivia - Chile
- ACE 31: Bolivia - México
- ACE 36: Bolivia - MERCOSUR
- ACE 47: Bolivia – Cuba

Acuerdo Subregional

- Comunidad Andina (CAN)
- Decisión 324: Zona de Libre Comercio
- Decisión 370: Arancel Externo Común
- Decisión 416: Calificación de Origen
- Decisión 417: Requisitos para el Establecimiento de Requisitos Específicos de Origen

- Decisión 371: Sistema Andino de Franjas de Precios
- Decisión 439: Marco de Liberalización del Comercio de Servicios
- Decisión 414: Perfeccionamiento de la Zona de Libre Comercio Andina

6.3.22. Preferencias comerciales unilaterales para Bolivia

Sistemas Generales de Preferencias – S.G.P.s

- Unión Europea
- Estados Unidos de Norte América
- Canadá
- Japón

Sistema General de Preferencias Andino - UE – S.G.P. Drogas

Ley de Preferencias Arancelarias Andina – Estados Unidos de Norte América

Acuerdos Comerciales en Negociación

Marco Multilateral

- Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

6.3.23. Ejecución de la política de exportaciones

En el marco de la globalización de los mercados y la apertura comercial vigente en el ámbito mundial, la exportación de mercancías y servicios constituye un factor fundamental de desarrollo para todos los países, puesto que permite consolidar y ampliar mercados externos, así como inversiones, tecnología y divisas.

En ese sentido, la mayoría de los países ha definido estrategias para el crecimiento de sus exportaciones y ha ejecutado mecanismos que les

permiten hacer competitiva su actividad exportadora, en términos cuantitativos y cualitativos.

Conscientes del rol fundamental que cumplen las exportaciones en el desarrollo económico del país, el gobierno nacional ha asumido medidas tendientes a desarrollar la producción exportable nacional, consolidar, ampliar y diversificar las exportaciones, así como los mercados de exportación.

Muestra de esto es la creación del Ministerio de Comercio Exterior e Inversión (septiembre, 1997), cuya principal función, en materia de exportación, es formular y ejecutar políticas y acciones orientadas a la promoción de las exportaciones y de la competitividad externa del país, apoyada por las diferentes Direcciones mencionadas a continuación:

6.3.24. Dirección general de regímenes de exportación

Corresponde a la D.G.R.E. velar por la correcta aplicación de los regímenes de exportación: Régimen General, Régimen de Internación Temporal para Exportación (RITEX), Zonas Francas y otros regímenes que se prevén en la nueva Ley de Exportaciones.

Asimismo, su labor está destinada a mejorar la normativa que regula los procedimientos y trámites de exportación pre y post exportación.

Asimismo, esta Dirección General es el canal de comunicación del Vice ministerio de Exportaciones con el Servicio Nacional de Aduanas, el Servicio de Impuestos Internos y el RECSA, por lo que todo contacto del Vice ministerio con estas instituciones se realiza a través de esta Dirección.

6.3.25. Dirección general de fomento a las exportaciones

La D.G.F.E. tiene como principal actividad la implementación de las estrategias sectorial, regional y selectiva de las exportaciones bolivianas. Asimismo, apoya en la promulgación de normas necesarias para brindar mayor competitividad a las empresas exportadoras.

En este campo se considera, por ejemplo, la aprobación de normas de calidad, la certificación de laboratorios de calidad, etc. Por otro lado, corresponde a esta Dirección generar nuevos mecanismos de fomento, los mismos que, cuando se considere necesario, deben ser oficializados mediante norma legal.

Esta Dirección desempeña un rol importante en la identificación de los problemas a resolver para la “facilitación de negocios” en cada uno de los sectores y regiones de producción. Sin embargo, además de identificarlos, la D.G.F.E. coordinara con las otras instancias del Vice ministerio para viabilizar soluciones, excepto cuando se trate de acciones relacionadas con el S.N.A., el S.N.I.I. o el RECSA.

6.3.26. Dirección general de comercio exterior

La D.G.C.E. es la responsable de la aplicación de la inserción externa, mediante el análisis adecuado de las economías de los mercados externos y de instrumentos que permiten un mejor acceso a los mismos. Por otro lado, le corresponde realizar el seguimiento a todos los acuerdos comerciales y de integración.

Su apoyo es importante en la elaboración de Perfiles-país, que serán realizados de acuerdo al país donde se realicen misiones empresariales o se tenga programado una participación en eventos internacionales. Estos análisis tendrán que estar orientados a la política económica del país, en cuestión, y las perspectivas de negocios de los productos a promocionar en base a la información de acuerdos comerciales.

6.3.27. Sistema de Ventanilla Única de Exportaciones (SIVEX)

Esta entidad descentralizada es la responsable de los trámites de exportación, en un proceso de permanente simplificación y disminución de los requisitos exigidos a los exportadores, gracias a los Consejos Consultivos regionales, se harán propuestas al Vice ministerio para elaborar documentos legales que permitan mayor agilidad y menores requisitos en el proceso de exportación.

Asimismo, es responsable de supervisar todos los trámites de exportación que se realizan en los diferentes distritos del país y viabilizar canales adecuados de coordinación con las otras instancias que intervienen en el proceso de trámites específicos para determinados productos (INALCO, INBOPIA, INLSA, etc.) con el fin de realizar un adecuado intercambio de información y registros que eviten duplicaciones y pérdida de tiempo al empresario.

El SIVEX es el responsable de la “facilitación de negocios” en el área que corresponde a la disminución del tiempo de trámites y efectiva aplicación de las disposiciones legales sobre esta materia.

6.3.28. Centro de Promoción Bolivia (C-PROBOL)

El C-PROBOL tiene la misión de implementar los aspectos operativos de promoción, asistencia técnica y capacitación resultantes de las Estrategias: Sectorial, Regional y Selectiva de las Exportaciones.

Asimismo, la participación de los Agregados Comerciales será vital para la implementación de la Estrategia de Inserción Externa, como brazo operativo de las definiciones que se propongan en la D.G.C.E.

La participación en Ferias Internacionales, la organización de Misiones Empresariales tendrán que estar enmarcadas en lo establecido en las Estrategias: Sectorial, Regional y Selectiva de las Exportaciones así como la Estrategia de Inserción Externa.

Todos los aspectos operativos a nivel de la empresa (micro) son desarrollados por el C-PROBOL (oferta exportable, demandas del exterior, misiones empresariales, etc.) en tanto que los aspectos normativos y legales son asumidos por las respectivas Direcciones Generales del Vice ministerio.

Debido al permanente contacto con los empresarios, el C-PROBOL, a través de sus respectivas gerencias, tiene la misión de retroalimentar al Vice ministerio en los problemas de procedimiento, operativos, etc., que confrontan los mismos a fin de darle una solución estructural con la participación de la Dirección General que corresponda.

Por su parte, la “Unidad de Atención al Empresario” es la responsable de viabilizar la “facilitación de negocios” mediante la adecuada y oportuna provisión, orientación de los empresarios en temas legales, operativos, de trámites, socios comerciales, etc., además de proveer información actualizada y oportuna sobre la economía boliviana, las exportaciones, las inversiones, directorios de exportadores y compradores en el exterior, etc.

Esta oficina permitirá, asimismo, el acceso de empresarios a fuentes de información internacional a través del Internet o mediante el acceso directo, con un costo que cubra los gastos de operación.

Para facilitar la difusión de información, esta Unidad dispondrá de paquetes de información de acuerdo a los temas de posible consulta, tratando de cubrir de manera exhaustiva los temas más importantes en la toma de decisiones.

6.4. Conceptos importantes

6.4.1. Concepto de impuesto

Impuesto es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador una situación independiente de toda actividad estatal relativa al contribuyente. Los tributos son: los impuestos, las tasas y contribuciones especiales.

Otra clase de tributo es la tasa cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva de un servicio público individualizado.

6.4.2. Concepto de arancel

Es una nomenclatura de todas las mercancías a importar o exportar ordenadas sistemáticamente de acuerdo a su naturaleza y codificadas numéricamente, en la que se indica la descripción, el porcentaje del G.A. a pagar y la Unidad a que corresponde tales mercancías.

6.4.3. Tributación en las exportaciones

En las exportaciones existen varios impuestos que son tomados en cuenta:

- Impuesto al Valor Agregado
- Impuesto al Consumo Especifico
- Gravamen Arancelario

6.4.4. Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Creado mediante la Ley 843 de 20/05/86 y reglamentado por el Decreto Supremo N° 21530, el Impuesto al Valor Agregado es un impuesto que grava las ventas, servicios, contratación de obras, importación y alquileres.

Esta ley está vigente desde el 1° de abril de 1887, este impuesto grava actividades tales como:

- Venta habitual de bienes, muebles
- Contrato de obras
- Servicios técnicos y profesionales
- Servicios públicos y privados
- Importaciones definitivas
- Alquiler de muebles e inmuebles
- Arrendamiento financiero de bienes, muebles (LEASING)

La alícuota del impuesto es del 13% o su equivalente incremental del 14,94% sobre el precio (CIF), pero lo que en realidad se paga es la diferencia entre débito y crédito fiscal IVA.

El débito fiscal se obtiene del 13% de las ventas o servicios facturados y el crédito fiscal equivale al 13% de las compras realizadas siempre con la actividad grabada.

Este impuesto debe estar incluido en el precio final de venta, es decir que no debe mostrarse por separado en las facturas.

6.4.5. Impuesto al Consumo Específico (ICE)

El pago de este impuesto sólo se efectúa para una nómina de productos; los bienes que pagan este impuesto son: las camionetas, minibuses, destinados para el transporte de 10 hasta 18 pasajeros, los cuales estarán sujetos a una alícuota del 10% sobre la base imponible.

Los vehículos para el transporte de mercancías de alta capacidad en volumen y tonelaje y que constituyen bienes de capital, no están sujetas a este impuesto. Ventas en el mercado interno e importaciones definitivas de bienes para consumo final:

- Cigarrillos y tabacos
- Vehículos automotores
- Bebidas refrescantes
- Cerveza
- Bebidas alcohólicas, etc.

6.4.6. Gravamen arancelario

“Es el derecho de aduana o impuesto aplicable a las mercancías importadas para el consumo definitivo, en el territorio aduanero. Los gravámenes aduaneros vigentes son:

- ✓ 10% régimen general. ----- bienes de consumo masivo
- ✓ 5% bienes de capital ----- bienes de uso
- ✓ 2% régimen especial ----- diaria y publicaciones de la partida (4902)”
(El ABC del Operador de Comercio y Aduanas, 1996).

El territorio aduanero, sujeto a la potestad aduanera y la legislación aduanera boliviana, salvo lo dispuesto en convenios internacionales y leyes especiales, es el territorio nacional y las áreas geográficas de territorios extranjeros donde rige la potestad aduanera boliviana, en virtud a tratados

internacionales suscritos por el estado boliviano. Para el ejercicio de la potestad, el territorio aduanero se divide en zona primaria y zona secundaria.

a. Zonas primarias

La zona primaria comprende todos los recintos aduaneros en espacios acuáticos o terrestres destinados a las operaciones de desembarque, embarque, movilización o depósito de las mercancías, las oficinas, locales o dependencias destinadas al servicio directo de la Aduana Nacional, puertos, aeropuertos, caminos y predios autorizados para que se realicen operaciones aduaneras. También están incluidos en el concepto anterior los lugares habilitados por la autoridad tales como los recintos de depósito aduanero, donde se desarrollan las operaciones anteriormente indicadas.

b. Zonas secundarias

La zona secundaria es el territorio aduanero no comprendido en la zona primaria, y en la que no se realizarán operaciones aduaneras, sin embargo, la Aduana Nacional realizará, cuando corresponda, las funciones de vigilancia y control aduanero a las personas, establecimientos y depósitos de mercancías de distribución mayorista en esta zona.

c. Arancel cero

Definiremos arancel cero como la liberación de todos los impuestos arancelarios en la introducción de mercaderías a un determinado país, previo tratado que exista con aquel determinado país al cual quisiéramos exportar. Un ejemplo muy claro es lo que Bolivia está tratando de hacer con los Estados Unidos de Norte América para la introducción de textiles en los siguientes meses.

7. MARCO METODOLOGICO

7.1. Enfoque de investigación

La presente investigación tiene enfoque cuantitativo en un escenario económico financiero, “Al mismo tiempo, las investigaciones cuantitativas operan esencialmente con cantidades, ya que su propósito es establecer semejanzas y diferencias en términos de proporciones, y poseen un basamento conceptual cercano a la matemática y a la estadística por lo que sus propuestas metodológicas se asientan sobre la teoría del muestreo, los errores de estándar, las correlaciones, etc.”(Barragan.2001).

7.2. Método de investigación

La presente investigación utiliza el método “Análisis y Síntesis” (Sampieri, Fernández , & Baptista, 2006, pág. 75); el primero hace referencia al proceso de identificación de cada una de las partes que caracteriza una realidad de esta forma se establece las relaciones causa-efecto, el segundo describe, la interrelación de los elementos que identifica el objeto con el problema de la investigación y permite explicar de manera general el comportamiento de las variables de estudio, de esta forma estos métodos permiten complementarse uno con otro.

Por otra parte, se utiliza el Método Deductivo (abstracción a partir de la observación), es interesante resaltar una distinción importante entre deductivismo y deducción. “La deducción, tanto si es axiomática como matemática, puede emplearse de manera que facilite el análisis estadístico y el contraste. Sin embargo, el deductivismo implica que la estadística y el conocimiento empírico son tan transitorios que no vale la pena y que un primer análisis deductivo puede proporcionar una mejor comprensión de un determinado fenómeno (Pheby, 1988, pág. 14)”.

7.3. Tipo de investigación o alcance

El alcance de la investigación es de tipo descriptivo (por que delimita los hechos que conforman el problema de la investigación) y explicativa (a comprobar hipótesis causales - variables dependientes y sus resultados o

hechos verificables-variables independientes); la asociación de las variables particulares al problema económico y el comportamiento mismo de la categoría económica.

7.4. Diseño de investigación

La presente investigación es de diseño no experimental, la misma que indica, “La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos” (Sampieri, Fernández , & Baptista, 2006).

7.5. Instrumentos de investigación

La Investigación cuenta con información de fuente secundaria proveniente de investigaciones de fuentes bibliográficas, análisis bibliográfico nacional y extranjeras.

En este sentido, se constituye en objetivo de investigación bibliográfica o revisión de la literatura y proporcionan datos de primera mano, donde se utiliza revistas y memorias de análisis del Banco Central de Bolivia, Boletines Estadísticos correspondientes a periodos (1985 a 2015), reportes de informes mensuales de política monetaria, memoria anual del Instituto Nacional de Estadística (INE), Dossier de Estadísticas Sociales y Económicas de Bolivia de la Unidad de Análisis de Políticas Sociales y económicas (UDAPE), el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Banco Mundial (BM), que son instituciones reconocidas de credibilidad y Tesis realizadas en la Universidad Mayor de San Andrés.

8. MARCO LEGALES Y NORMATIVO EN LAS EXPORTACIONES

8.1. Ley de Exportación (Ley N° 1489)

Mediante el Congreso Nacional el 16 abril de 1993 se ha sancionado la Ley de Exportaciones.

8.2. Alcance de esta Ley

“Artículo 1º. La presente Ley alcanza a todas las mercancías y servicios del universo arancelario.

Quedan fuera del alcance de esta Ley, aquellas mercancías y servicios, objeto de legislación específica, con excepción de los que corresponden al sector minero-metalúrgico.

8.3. Definiciones y clasificaciones

Artículo 2º. Exportador es toda persona natural o jurídica a cuyo nombre se efectúa una exportación a partir del territorio aduanero.

Artículo 3º. Se define como exportación definitiva de mercancías y servicios todo acto por el cual mercancías o servicios, son comercializados fuera del territorio aduanero. Las mercaderías que retornen al territorio aduanero pagarán los derechos arancelarios y se devolverán los valores actualizados de los beneficios recibidos.

Artículo 4º. Se define como exportación definitiva de mercancías y servicios todo acto por el cual éstos son remitidos fuera del territorio aduanero para su eventual retorno a Bolivia, cumpliendo para ello con los requisitos y reglamentos.

Artículo 5º. De igual manera, se considera como exportación a los fines y alcances de la presente Ley, todo acto por el cual mercancías o servicios producidos o generados fuera de las zonas francas, y ubicados en el territorio aduanero, son introducidos a una de ellas.

Artículo 6º. A los fines y alcances de la presente Ley, no se considera como exportación:

- a) La salida de mercancías que proviene de un país extranjero y se encuentren en tránsito por el territorio nacional con destino a un tercer país.
- b) La reexpedición de mercancías que salgan de las zonas francas con destino a otro país.
- c) Las exportaciones temporales.
- d) Toda mercancía que ingresa al país bajo el sistema de zonas francas y del RITEX, siempre y cuando no haya sido sometida a ningún proceso de transformación ni incorporación, en su mismo estado, a otro producto exportado.

Artículo 7º. A los fines de la presente Ley, la mercancía que salga de las zonas francas nacionales será considerada reexpedida siempre que cumpla con los requisitos y reglamentos aplicables sobre porcentaje de componente local, normas de origen, de reenvío y otros que fuesen legislados o reglamentados por las autoridades bolivianas en concordancia con disposiciones, acuerdos y normas internacionalmente aceptados; otorgándoles, si fuera el caso, el certificado de origen boliviano, con fines de identificación de procedencia a las mercancías reexpedidas de las zonas francas industriales” (Ley General de Aduanas, 2013).

8.4. De las garantías

Artículo 8º. Se complementa el Artículo 8º de la Ley de Inversiones N° 1182 del 17 de septiembre de 1990 de la manera siguiente: se garantiza la libertad de importación de mercancías y servicios con excepción de aquellos que:

- a) Afecten a la salud pública
- b) Afecten a la seguridad del estado

c) Afecten a la preservación de la fauna y flora y al equilibrio ecológico, particularmente la internación de desechos nucleares.

d) Tengan prohibición expresa mediante Ley de la República o instrumentos jurídicos internacionales.

De igual manera, se garantiza la libertad de exportación de mercancías y servicios, con excepción de aquellos que tengan prohibición expresa mediante

Ley de la “República” y de aquellos que afecten a:

a) La salud pública

b) La seguridad del Estado

c) La preservación de la fauna y flora y el equilibrio ecológico.

d) La conservación de patrimonios artístico, histórico y del tesoro cultural de la nación.

Las materias incluidas en el inciso c) del segundo párrafo del presente artículo deberán sujetarse a las leyes y reglamentos que las rigen para establecer los casos y las circunstancias en los cuales se podrá autorizar su exportación.

Artículo 9º. Los exportadores podrán acceder de manera directa al financiamiento internacional, en términos libremente acordados entre las partes, sujetándose a las previsiones del Artículo 15º de la Ley de Inversiones.

Las empresas exportadoras del sector público deberán sujetarse a la normatividad vigente.

Artículo 10º. El Estado garantiza en todo el territorio nacional, el libre tránsito y transporte de todo tipo de mercaderías con excepción de aquellas sujetas a ley especial o instrumentos internacionales vigentes. Se suprimen y eliminan las aduanillas y toda forma de imposición que grave el libre tránsito

de mercancías dentro del territorio nacional. Queda fuera del alcance de esta disposición el pago de peajes de utilización de carreteras y otras vías de transporte y comunicación.

Artículo 11º. Las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas que realicen exportaciones, ya sea ocasional o sistemáticamente, estarán en libertad de utilizar, al momento de exportar, los servicios de empresas, entidades públicas, privadas u organizaciones gremiales, pudiendo en todo caso efectuar sus trámites de exportación en forma personal y directa. Queda exceptuada del alcance de este artículo la Aduana Nacional cuyos servicios continuarán siendo obligatorios para todos los exportadores en la forma y bajo las modalidades previstas al efecto en las leyes y reglamentos correspondientes.

Artículo 12º. Los exportadores de mercancías y servicios, sujetos de la presente ley, recibirán la devolución de los impuestos internos al consumo y de los aranceles sobre insumos y bienes incorporados en las mercancías de exportación, considerando la incidencia real de éstos en los costos de producción, dentro de las prácticas admitidas en el comercio exterior, basadas en el principio de neutralidad impositiva.

8.5. Del tratamiento tributario y arancelario

Artículo 13º. Con el objeto de evitar la exportación de componentes impositivos, el Estado devolverá a los exportadores un monto igual al Impuesto al Valor Agregado (IVA) pagado, incorporado en el costo de las mercancías exportadas. La forma y las modalidades de dicha devolución, serán reglamentadas por el Poder Ejecutivo sobre la base de lo previsto en el último párrafo del Artículo 11º de la Ley 843.

Artículo 14º. Con el objeto de evitar la exportación de componentes impositivos, se incorpora como último párrafo del Artículo 74º de la Ley 843 de 20 de mayo de 1986, el siguiente texto: Los exportadores recibirán la devolución del monto del Impuesto a las Transacciones, pagado en la adquisición de insumos y bienes incorporados en las mercancías de

exportación. Dicha devolución se hará en forma y bajo las condiciones a ser definidas mediante reglamentación expresa.

Artículo 15º. Con el objeto de evitar la exportación de componentes impositivos, se incorporan al final del Artículo 80º de la Ley 843, los siguientes párrafos.

Asimismo no se consideran comprendidos en el objeto de este impuesto, los bienes detallados en el anexo al artículo 79º, de esta Ley, destinados a la exportación, para lo cual su salida de fábrica o depósito fiscal no será considerada como venta.

Los exportadores que paguen este impuesto al momento de adquirir bienes detallados en el anexo al Artículo 79º, actualizado de esta Ley, con el objeto de exportarlos, recibirán una devolución del monto pagado por este concepto, en la forma y bajo las condiciones a ser definidas mediante reglamentación expresa, cuando la exportación haya sido efectivamente realizada.

Artículo 16º. El Estado devolverá a los exportadores, en el marco de convenios internacionales o multinacionales, los montos efectivamente pagados por ellos o por terceras personas por concepto de gravámenes aduaneros derivados de la importación de mercancías y servicios del Universo Arancelario, incorporados en el costo de las mercancías exportadas. Los métodos de identificación y de cálculo serán reglamentados por el Poder Ejecutivo.

Artículo 17º. Se modifica el Artículo 20º de la Ley de Inversiones N° 1182, de la manera siguiente:

Las zonas francas industriales, zonas francas comerciales o terminales de depósito, autorizadas por el Poder Ejecutivo funcionarán bajo el principio de segregación aduanera y fiscal y con exención de imposiciones tributarias y arancelarias de conformidad con la reglamentación correspondiente.

Las empresas de comercialización internacional tendrán el mismo tratamiento otorgado a las terminales de depósito.

Artículo 18º. Las personas que deseen instalarse dentro de una de las zonas francas, deberán llevar un registro contable de sus operaciones separado de cualquier otra oficina, casa matriz, sucursal, subsidiaria, filial o empresa con las que pudieran tener relación fuera de la zona franca.

Artículo 19º. Se define como Régimen de Internación Temporal para Exportación (RITEX), el régimen aduanero que permite recibir dentro del territorio aduanero bajo un mecanismo suspensivo de derechos de aduana, impuestos y todo otro cargo de importación, mercancías destinadas a ser enviadas al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de ensamblaje, montaje, incorporación a conjuntos, máquinas, equipos de transporte en general o a aparatos de mayor complejidad tecnológica y funcional, mantenimiento, adecuación, producción o fabricación de bienes. El RITEX estará sujeto a la reglamentación que elabore el Poder Ejecutivo.

Artículo 20º. El Estado devolverá el Impuesto al Valor Agregado, el Impuesto a las Transacciones y el Impuesto a los Consumos Específicos, pagados por la adquisición de insumos o componentes nacionales incorporados a mercancías que hubiesen sido internadas bajo el régimen del RITEX y las cuales fueran luego exportadas.

Artículo 21º. Las empresas que se acojan al Régimen de Internación Temporal (RITEX), ya sea dentro de programas referentes a mercancías específicas o a la totalidad de las mercancías importadas por las referidas empresas para su posterior incorporación en mercancías exportadas, podrán simultáneamente acogerse a lo previsto en la presente Ley.

Artículo 22º. Las empresas que se acojan al Régimen de Internación temporal (RITEX), deberán llevar un registro contable de sus operaciones separado para los programas incluidos dentro de dicho Régimen.

8.6. Formulación de políticas de promoción de exportación y de las derogaciones

Artículo 23º. El Poder Ejecutivo, a través del Ministerio de Exportaciones y Competitividad Económica (MECE), en coordinación con los Ministerios de

Finanzas, de Relaciones Exteriores, de Minería y Metalurgia y de Planeamiento y Coordinación, tendrá a su cargo la ejecución de la política de exportación con el objetivo de incrementar y diversificar las exportaciones.

Artículo 24º. Se instituye el Consejo Nacional de Exportaciones, presidido por el Ministro de Exportaciones y Competitividad Económica o su representante que tendrá la competencia de sugerir políticas, programas y estrategias de exportación.

El Poder Ejecutivo reglamentará la composición y las atribuciones de este Consejo incluyendo la representación del sector exportador privado.

Artículo 25º. El Poder Ejecutivo reglamentará la aplicación de la presente Ley.

Artículo 26º. Quedan derogadas todas las disposiciones legales contrarias a la presente Ley.

Las políticas de promoción encaminadas por el gobierno, siempre están orientadas a incentivar la producción dirigida a la promoción de los productos que satisfacen el consumo interno y aquellos que tienen mercado externo, esto significa que el Estado Plurinacional de Bolivia pretende ser competitivo en el mercado internacional a partir de la promoción de nuestros productos en las economías de integración internacional, tales como con el MERCOSUR, ALADI, CAN y en estos último años con el ALBA-TCP.

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1. Conclusiones

Concluido el trabajo de investigación de monografía se arribó, a las siguientes conclusiones:

Las políticas de fomento a las exportaciones en los Departamentos de regiones de altura de Bolivia están en función de las políticas económicas que maneja el gobierno, es en este sentido que las exportaciones dependen de los cambios en la oferta monetaria, es decir, está en función de la circulación del dinero en el país, también con los gastos públicos para fomentar el consumo interno, como lo lleva acabo el gobierno actualmente con los bonos y otras subvenciones para estimular la demanda agregada.

Los estímulos a las exportaciones a través de la fluctuación del tipo de cambio nominal y real favorecen a las importaciones con muchos países con los cuales tienen acuerdos de integración, esto significa que nuestra moneda presenta una apreciación real con muchos países, lo que induce a reducir las exportaciones porque el precio de nuestros productos es más alto con respecto a los países del MERCOSUR, la CAN y otros.

Las cadenas productivas de los Departamentos de altura de Bolivia presentan unas cadenas productivas de Sucre y las de Santa Cruz en la actividad del ganado y derivados de productos lácteos, lo que significa que una política de fomento a las exportaciones sin previo estudio de mercado podría ser difícil de satisfacer a la demanda extranjera.

Las microempresas que orientan su producción a las exportaciones no consideran los aspectos legales en la constitución de una empresa exportadora y la poca capacidad para gestionar las exportaciones a través de la organización con agentes vinculados al comercio y las productivas, asimismo, existe poco conocimiento sobre los aspectos técnicos y procedimientos para tramitar los documentos de exportación.

9.2. Recomendaciones

En base a las anteriores conclusiones recomienda lo siguiente:

Considerar los principales impactos de las políticas del comercio internacional, que afectan al sector productivo exportador en los Departamentos de altura de Bolivia, lo que sólo se puede prever a través de un análisis y valoración de los principales indicadores económicos, tales como el PIB, inflación, inversión pública, tipos de cambio nominal y el real.

Considerar las políticas administrativas vinculadas al manejo de la economía, en el sentido de analizar y evaluar los indicadores macroeconómicos y de comercio internacional para tomar decisiones de exportación y asumir riesgos en la comercialización de los productos; es positivo que el exportador esté consciente de que estamos en un ámbito cambiante y dinámico por los grandes avances de la información y la innovación, lo que lleva a formular estrategias o acciones encaminadas a buscar nuevas oportunidades de mercado.

Se sugiere cumplir con los procedimientos legales requeridos para la conformación de una empresa exportadora con todos los registros pertinentes y buscar alianzas para emprender exportaciones en continentes atractivos como Europa y en América Latina, asimismo los países de Chile y el Brasil por su potencia y la canalización del futuro potencial Corredor Bioceánico del Océano Atlántico hasta el Pacífico, esto facilitará los medios de transporte.

Todo exportador, debe considerar que los aranceles y otros gastos formales de exportación, serán devueltos a través de un saldo a favor de contribuyente, lo que significa fomentar las exportaciones a través de normativas legales que el exportador tiene que tomar en cuenta.

Se sugiere a las cadenas productivas de los Departamentos de Bolivia, considerar la existencia de mercados internacionales y que la Ley General de Aduanas así como el Código de Comercio vigente en nuestro país, tienen artículos que favorecen más a los exportadores que a los importadores a través de reintegros por los gastos formales de exportación y, además, tiene

que considerar la disponibilidad de un Sistema Automatizado Aduanero y agencias despachantes que facilitan los trámites de exportación.

Finalmente, se recomienda que todo exportador tenga que estimar sus costos de producción, lo que le permitirá determinar el valor de origen hasta el despacho de la mercadería a través de aduana de salida, frontera, puerto o mercadería a bordo del transporte y lugar convenido con el importador, es necesario que los contrato de exportación detalla en las responsabilidades de flete, seguro y otros gastos de formalidad aduanera a partir de cotizaciones, en función al tipo de cambio nominal vigente u oficial.

10. BIBLIOGRAFÍA

Barrera O., R. (2017). El A.B.C. Del Operador De Comercio Exterior y Aduana. *Logística Aduanera y Comercio Internacional*.

El A.B.C. Del Operador De Comercio Exterior y Aduanas. (1973). Kyoto.

El ABC del Operador de Comercio y Aduanas. (1996). D. S. 24440. La Paz: Gaceta Oficial de Bolivia.

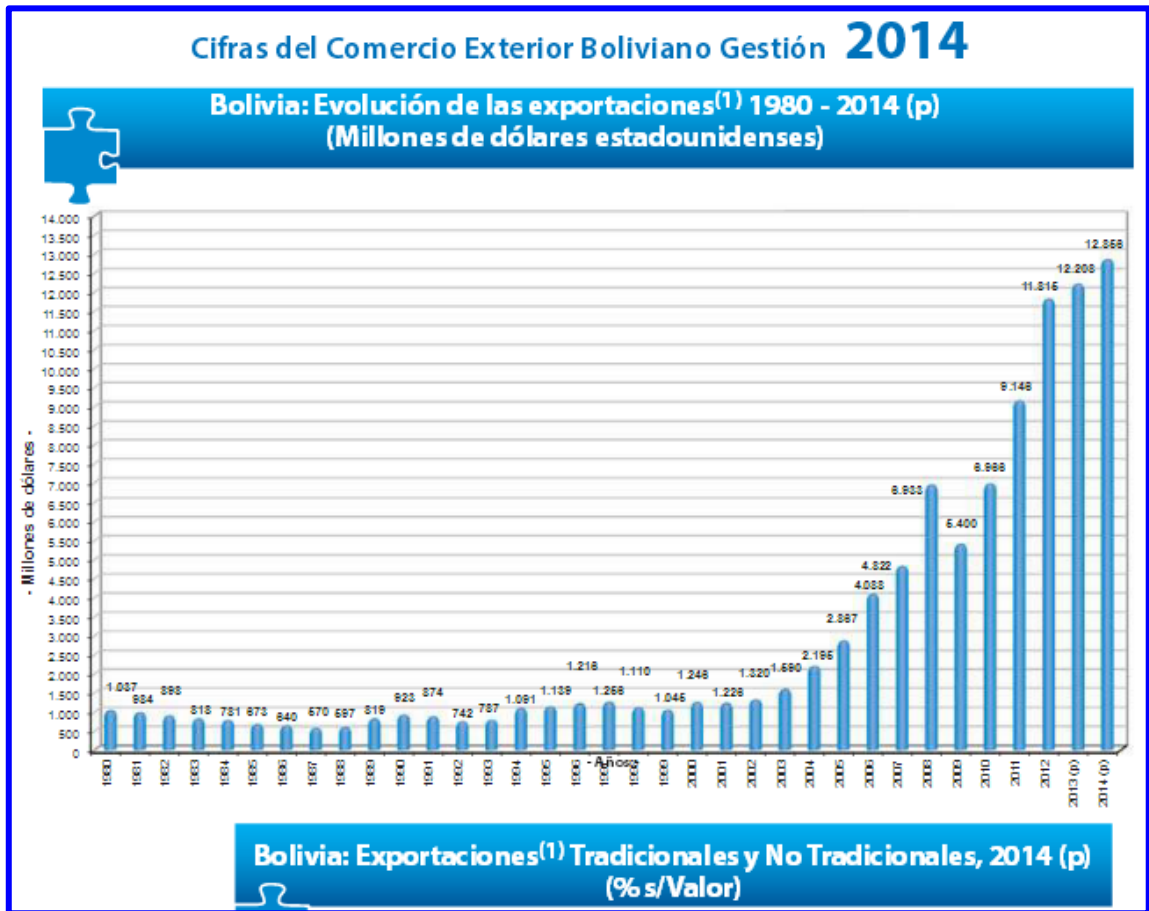
Gaceta Oficial de Bolivia. (2013). *Ley General de Aduanas*. La Paz: Gaceta Oficial de Bolivia.

Ley General de Aduanas. (2013). *Título Primero*. La Paz: Gaceta Oficial de Bolivia.

Ministerio de Comercio Exterior e Inversión. (2008). *Guía del Exportador*. La Paz: Ministerio de Comercio Exterior e Inversión.

Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw-Hill Interamericana.

ANEXOS



FUENTE: Página web del Instituto de Comercio Exterior IBCE. 2016

<http://ibce.org.bo/images/publicaciones/ce-229-Cifras-Comercio-Exterior-Boliviano-2014.pdf>

BOLIVIA: Exportaciones según zonas geoeconómicas

	Nandina	Producto	Volumen	Valor	%s/Valor
Bolivia: Principales 10 productos exportados⁽¹⁾ a la ALADI Gestión 2014 (Datos preliminares) (En kilos brutos y dólares estadounidenses)	2711210000	Gas natural en estado gaseoso	23.194.678.520	5.985.362.527	74,75
	2304000000	Torta de soya	1.548.840.861	662.221.848	8,27
	1507100000	Acete crudo de soya	349.796.877	276.278.946	3,45
	2709000000	Acetes crudos de petróleo o de mineral bituminoso	317.094.203	253.229.522	3,16
	1201900000	Grano de soya	160.981.556	79.166.501	0,99
	2616100000	Mineral de plata y sus concentrados	1.913.658	59.031.544	0,74
	1512111000	Acete crudo de girasol	47.641.540	42.626.462	0,53
	1208100000	Harina integral de soya	74.276.809	36.069.236	0,45
	0803901100	Bananas frescas tipo "cavendish valery"	116.332.859	34.094.984	0,43
	0402211900	Lechey nata (crema), en polvo, con un contenido de grasas sup. al 26%	7.493.000	31.415.530	0,39
		Resto de productos	722.160.661	547.607.188	6,84
	Total Exportado (640 productos)	26.541.210.545	8.007.104.287	100,00	
Bolivia: Principales 10 productos exportados⁽¹⁾ al MERCOSUR Gestión 2014 (Datos preliminares) (En kilos brutos y dólares estadounidenses)	2711210000	Gas natural en estado gaseoso	23.194.678.520	5.985.362.527	91,62
	2709000000	Acetes crudos de petróleo o de mineral bituminoso	280.356.905	232.530.004	3,56
	2304000000	Torta de soya	131.683.951	55.969.773	0,86
	0803901100	Bananas frescas tipo "cavendish valery"	115.047.434	33.809.334	0,52
	2711190010	Gas licuado de petróleo (GLP)	33.859.640	24.388.737	0,37
	2528001000	Boratos de sodio naturales y sus concentrados	73.097.970	19.289.963	0,30
	0713339100	Frijol común (phaseolus o vulgaris) negro	16.714.925	14.334.964	0,22
	2608000000	Mineral de cinc y sus concentrados	8.142.842	9.424.064	0,14
	2008910000	Palmitos en conserva	4.243.916	8.382.074	0,13
	0402211900	Leche y nata (crema), en polvo, con un contenido de grasas sup. al 26%	2.056.384	8.176.960	0,13
		Resto de productos	126.468.802	140.813.914	2,16
	Total Exportado (411 productos)	23.986.351.288	6.532.482.314	100,00	

FUENTE: Página web del Instituto de Comercio Exterior IBCE. 2014

<http://ibce.org.bo/images/publicaciones/ce-229-Cifras-Comercio-Exterior-Boliviano-2014.pdf>

Bolivia: Importaciones según Grandes Categorías Económicas (GCE Rev. 3)

Gestiones 2013 - 2014 (Datos preliminares)
(Expresado en dólares estadounidenses)

GCE Rev. 3	2013	Participación %	2014	Participación %	Variación	
					Absoluta	Relativa (%)
Alimentos y Bebidas	642.223.524	6,87	740.452.644	7,06	98.229.120	15,30
Suministros Industriales no especificados en otra partid.	2.734.817.401	29,24	2.994.187.064	28,54	259.369.663	9,48
Combustibles y Lubricantes	1.237.044.342	13,23	1.176.984.821	11,22	(60.059.521)	(4,86)
Bienes de Capital	2.212.579.085	23,66	2.670.225.651	25,45	457.646.566	20,68
Equipo de Transporte, sus piezas y accesorios	1.533.899.778	16,40	1.800.589.856	17,16	266.690.078	17,39
Artículos de Consumo no especificados en otra partida	977.961.212	10,46	1.097.114.231	10,46	119.153.019	12,18
Bienes no especificados en otra partida	7.374.548	0,08	6.045.373	0,06	(1.329.175)	(18,02)
Efectos Personales	7.071.917	0,08	6.501.739	0,06	(570.178)	(8,06)
Total Importado	9.352.971.807	100,00	10.492.101.379	100,00	1.139.129.572	12,18

+ FUENTE: Página web del Instituto de Comercio Exterior IBCE. 2013-2014

<http://ibce.org.bo/images/publicaciones/ce-229-Cifras-Comercio-Exterior-Boliviano-2014.pdf>

COMPORTAMIENTO COMPARADO ENTRE TIPO DE CAMBIO NOMINAL E INFLACION 2005 AL 2014

El Gobierno explicó que la variación del tipo de cambio está en función al comportamiento de la economía de los países de la región.

