

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



“DIPLOMADO EN TRIBUTACIÓN”

MONOGRAFÍA

**“NORMATIVA TRIBUTARIA DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO
EN LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS TECNOLÓGICOS
(SOFTWARE) EN BOLIVIA”**

**Postulantes: Adán Franklin Torrico Ordoñez
Andrea Emilse Copa Serrudo**

La Paz – Bolivia

2016

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
1.1 Planteamiento del Problema.....	2
1.2 Formulación del problema de investigación.....	3
1.3 Planteamiento del objetivo.....	3
1.3.1 Objetivo general	3
1.3.2 Objetivos específicos.....	3
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	4
2.1 Referencias teórica o conceptual.....	4
2.1.1 Definición de Software	4
2.1.2 Industria del Software	5
2.1.3 Actores de la Industria de Software	6
2.1.4 ¿Qué es exportar?.....	8
2.1.5 ¿Por qué exportar?.....	8
2.1.6 Exportación de Software.....	9
2.1.7 Sistema Tributario.....	10
2.1.8 Tasas.....	11
2.1.9 Contribuciones especiales	11
2.1.10 Los impuestos en Bolivia	11
2.1.11 Impuesto al Valor Agregado (IVA)	11
2.1.12 Objetos que grava el IVA.....	13
2.1.13 Exenciones	14
2.1.14 Importacion, venta de bienes muebles y servicios.....	15

2.1.15 IVA en la exportación de servicios.....	17
2.2 Elementos Procedimentales	19
2.3 Marco Legal.....	25
CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO Y APLICADO	28
3.1 Diseño metodológico	28
3.2 Fases metodológicas.....	28
3.3 Técnicas de investigación.....	29
3.4 Universo o población de referencia	29
3.5 Delimitación geográfica	29
3.6 Delimitación temporal	29
3.7 Presupuesto	29
CAPÍTULO IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	31
4.1 Conclusiones	31
4.2 Recomendaciones	31
BIBLIOGRAFÍA.....	33
ANEXOS	34

DEDICATORIA

Dedicado a nuestros padres, hermanos y familia,
que con su amor y apoyo lograron posible
todos nuestros logros.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad se vive una época de cambio vertiginoso donde la globalización, los problemas sociales, la integración creciente de los mercados, muestra la imperiosa necesidad de conocer diferentes normativas tributarias existentes en Bolivia para formar hombres y mujeres que tengan cultura tributaria.

El Estado tiene un papel importante, ya que el mismo debe lograr que los sujetos pasivos asuman de manera voluntaria y responsable sus obligaciones tributarias, para que el ente máximo encargado cuente con los recursos necesarios que le permitan elaborar programas de inversión, contribuyendo al desarrollo de la ciudad y beneficiando a la comunidad en los siguientes sectores: Educación, Cultura y Recreación, Salud, Seguridad, Transporte, Acciones Comunes.

Los sujetos pasivos más identificados como empresas se encuentran con la necesidad de ampliar sus fronteras, por ende emprender en nuevos mercados en los bienes y/o servicios que oferten y así aumentar la competencia por un lado y por otro crear oportunidades de fuente laboral que constituyen desarrollo para el Estado, de este modo la globalización ha traído la desintegración del proceso productivo.

Dentro de un mismo Estado, con la internacionalización y multinacionalización de las Empresas que coadyuvan tanto a los países donde están originalmente situadas y a los países donde éstas llegan a desplazarse aportando inversión, conocimiento y tecnología. En este sentido las exportaciones de servicios son un nicho de mercado potencial para el país, ya que permite la transferencia de conocimiento y tecnología, además de otorgar fuentes de empleos y mejorar la educación.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

Actualmente en Bolivia las empresas comerciales que tienen registradas como actividades económicas las ventas de servicios tecnológicos, donde se tiene varios problemas con instituciones pertenecientes al Estado, como ser: la Administración Tributaria y la Aduana Nacional de Bolivia, esta situación acontece al momento de vender sus servicios al exterior.

Las instituciones anteriormente citadas realizan sus controles y operaciones conforme a la Ley 843 y Ley 2492, por ello según el artículo 11 de la Ley 843 donde indica que se considera exportación, la salida efectiva de bienes del territorio nacional y la emisión de los documentos respectivos: Declaración de exportación, Certificado de salida y Factura comercial. A lo cual la normativa tributaria boliviana “no” contempla reglamentación para la exportación de servicios, salvo servicios de turismo los cuales son considerados como exportación de servicios cuando los operadores nacionales de Turismo presten servicios a los turistas extranjeros sin domicilio o residencia en Bolivia.

Asimismo, la doble tributación se produce toda vez que dos Estados aplican impuestos de similar naturaleza respecto de un mismo hecho económico, siendo evidente el impacto negativo de ello, producto del comercio internacional al obstaculizar y encarecer dichas operaciones. En el caso del comercio de servicios son numerosas las actividades que se ven perjudicadas por el fenómeno de la doble tributación, como ser: los servicios de ingeniería, construcción, profesionales, servicios software, etc., los cuales se ven afectados por éste problema.

1.2 Formulación del problema de investigación

El problema identificado es el siguiente:

¿Cómo influye la normativa tributaria del Impuesto al Valor Agregado referente a las exportaciones en Bolivia?

1.3 Planteamiento de los objetivos

1.3.1 Objetivo General

Analizar la normativa tributaria del Impuesto al Valor Agregado referente a exportaciones de servicios tecnológicos (Software) en Bolivia.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Realizar una revisión de los tratados internacionales que tiene Bolivia, en relación al tratamiento tributario con los diferentes países para saber cómo éstos afectan a las exportaciones de servicios.
- Identificar cuáles son los problemas que se presentan en las empresas en el Estado con relación a las exportaciones de servicios.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Referencia teórica o conceptual

2.1.1 Definición de software

Al hablar de Software se hace referencia a aplicaciones de cómputo; más precisamente se habla de códigos, de lenguaje de programación, ordenes escritas de forma lógica que hacen funcionar de determinada manera lo que vemos en el monitor de la computadora o pantalla del teléfono celular.

Software, según las definiciones más formales, se entiende por el conjunto de los programas de cómputo, procedimientos, reglas, documentación y datos asociados que forman parte de las operaciones de un sistema de cómputo. Así software refiere, no solo a las aplicaciones, tomando en cuenta su código fuente, archivo binario, e interfaz gráfica, sino también a los sistemas operativos. En si, entendemos por software como aquellos programas de cómputo que hacen funcionar el hardware- es decir, la estructura física, material, como el monitor y el teclado- de la computadora. Para simplificar la definición se puede decir que software, es el conjunto de algoritmos que guían a los circuitos electrónicos para que hagan y dejen de hacer determinado proceso.

Mientras que no siempre se considera la programación de computación como un esfuerzo científico, de hecho, el desarrollo de software es una forma de ciencia, y el software como producto es una forma de ciencia y el software como producto es una forma de propiedad intelectual (Charlotte Hess, 2007, pág. 293) Para que una computadora haga cualquier tarea, incluso iniciar y pedir nuestro usuario y clave de entrada, necesita de algún tipo de software. Actualmente ya no es necesario saber lenguaje de programación para poder iniciar cualquier aplicación, el ordenador recibe las instrucciones para funcionar sin que nosotros tengamos que hacer aparentemente nada. Sin darnos cuenta, nosotros mismos nos le decimos que hacer al presionar los botones del ratón o las claves del teclado. Lo que miramos en la pantalla es una interfaz que presenta de manera amable y comprensible lo que tenemos cargado en la

máquina. Sin embargo, detrás de la internas las ordenes se generan en lenguaje lógico y son recibidos en lenguaje binario; es decir, ceros y unos

En general, al hablar de software estamos hablando de una tecnología multifuncional que, junto al hardware, se empela no solo en actividades cotidianas de individuos, sino en grandes procesos industriales. Se utilizan programas, aplicaciones y sistemas integrados para manejar los flujos financieros de grandes empresas, mismas que funcionan ya de un modo global, donde el capital no se mantiene fijo ni comprometido con una localidad geográfica. El software se empela en los grades procesos industriales, como las plantas automotrices, de alimentos, etc. que quedan automatizados al seguir líneas de códigos específicas para cada momento en el tiempo. Y así como estos programas regulan y organizan las producción masiva, pueden convertiste, junto con artefacto de hardware especializados, en una extensión de la mano del médico en operaciones quirúrgicas par a darle mayor precisión y exactitud.

2.1.2 La Industria del Software

La Industria del Software se encuentra segmentada en el desarrollo de productos y servicios. Como producto, el software puede empaquetarse y venderse como un producto estándar. Cuando el software se comercializa como un paquete, la competitividad se centra en la capacidad de desarrollo técnico y comercialización masiva de productos (Tigre & Marques, 2016), ya que una aplicación puede tener gran nivel de adopción, a través de los efectos de red entre adoptadores y adoptadores potenciales. Lo anterior, convierte al software como producto en un negocio rentable, debido a los altos niveles de producción en escala, con una reducción significativa de costos

El software como servicio ha ganado participación en el mercado en los últimos años porque permite la expansión de los servicios asociados ofrecidos al usuario. De este modo, se entiende como servicios a aquellas actividades relacionadas con la consultoría, servicio al cliente, capacitación, mantenimiento y desarrollo de productos a

la medida, entre otros, que permiten brindar soluciones a problemas particulares de un cliente (Tigre & Marques, 2016).

El software presenta como característica fundamental que no se fabrica como un producto tradicional, sino que se desarrolla, por tanto, el recurso humano es el principal insumo requerido, haciendo intensiva la inversión en la formación y capacitación del personal. El tiempo promedio requerido para el desarrollo de un software (producto estándar o a la medida) varía entre 12 y 18 meses, y requiere de actualizaciones periódicas, ya que este producto cuenta con una vida útil entre 2 y 3 años (FEDESOFTEC, 2016)

2.1.3 Actores de la Industria del Software

Los actores del mercado de la Industria del Software, se asemejan a los actores de una industria de producción en una economía tradicional, en la cual, se tienen dos bloques importantes: oferta y demanda (Parkin, 2004).

La Figura 1 muestra las fuerzas que rigen las interacciones entre estos bloques, dando origen al mercado en una economía de crecimiento y desarrollo (Marshall, 2005) La demanda presenta elasticidades mayores para determinados tipos de productos (software empaquetado) y menores para productos desarrollados a la medida y algunos servicios complementarios. Por el lado de la oferta, se tienen a las empresas como fabricantes de productos de software y prestadores de servicios asociados, con la caracterización de que el tiempo de ingreso a la industria puede ser un factor importante que condiciona el éxito de la empresa, al igual que la participación en el mercado, bajo un entorno altamente competitivo.

En este sentido, los fabricantes pioneros hacen referencia a empresas de software que ingresaron anticipadamente a la industria y están altamente posicionadas en el mercado, dedicándose a la fabricación de software empaquetado y servicios, con comercialización de forma masiva (Pérez & Gonzales, 2009). Los fabricantes tardíos son aquellas empresas que ingresaron a la industria después de las firmas pioneras, pero que han alcanzado éxito en poco tiempo de permanencia en el mercado,

dedicándose al desarrollo de software a la medida y a la satisfacción de las necesidades de un nicho de mercado en particular.

Las interacciones entre los fabricantes y el usuario final (persona o empresa) se dan promedio de los distribuidores como intermediarios, los cuáles se encargan directamente de la distribución de software y permiten el flujo de dinero entre estos agentes (Pérez & Gonzales, 2009).

Como actores adicionales a las empresas, en la Industria del Software también se destaca la acción del estado (gobierno nacional), universidades y centros de investigación. Las empresas deben mantener estrechas sus relaciones con el estado para acceder a beneficios tributarios, créditos para micro y pequeñas empresas, ajustes y reformas de políticas de inversión extranjera y exportación (Tigre & Marques, 2016), diseño de programas que incentiven la creación de empresas y el uso de software en la automatización procesos y procedimientos, entre otras. Además, el estado debe incentivar la promoción de la educación técnica y profesional en áreas relacionadas con la Industria del Software, garantizando la disponibilidad de mano de obra calificada en el país.

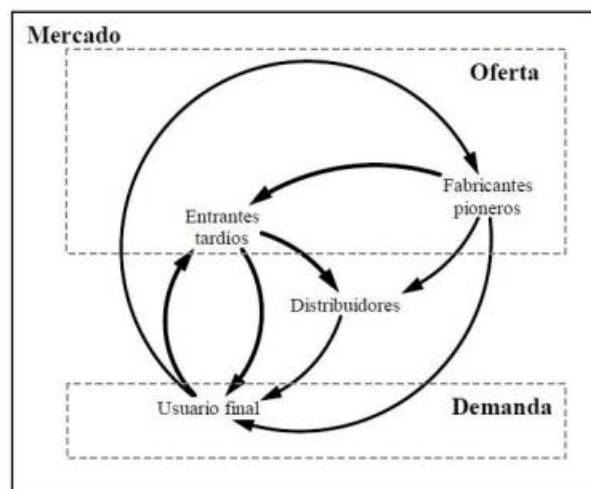


Figura 1. Actores de Mercado en la Industria del Software

Las relaciones entre las empresas y universidades tienen centro en el desarrollo de investigaciones. Esto se debe a que en la mayoría de empresas no existen centros especializados de investigación y desarrollo, por tanto, las empresas establecen convenios con universidades, centros de investigación y demás centros educativos, para llevar a cabo investigaciones direccionadas a la implementación de innovaciones radicales e incrementales de productos y servicios de. Esta relación es realimentativa porque las empresas comunican a las universidades las falencias que presentan los profesionales actuales y las necesidades que éstas requieren para el manejo de tecnologías emergentes y desarrollo de productos que satisfagan las necesidades del mercado.

2.1.4 ¿Qué es exportar?

Se entiende por exportaciones, la salida de mercancía del territorio aduanero nacional con destino a otro país. Así mismo se considera exportación, además de las operaciones consagradas como tales, la salida de mercancía a una Zona Franca Industrial de Bienes y Servicios.

2.1.5 ¿Por qué exportar?

La exportación es la fase de internacionalización de las empresas donde es importante resaltar los motivos que pueden llevar a las organizaciones, en cualquier momento o desde su creación a tomar la decisión de exportar y/o visualizarse en otro entorno.

- Desde la administración, dentro de las políticas gerenciales se contempla la exportación como estrategia para el crecimiento de la empresa y diversificación de mercados.
- Escasez de divisas. Obliga a las empresas a generar los recursos necesarios para mantener o desarrollar operaciones externas, en concreto en la adquisición de materias primas, bienes de capital o tecnología.
- Necesidad de participar en nuevos modelos de globalización de mercado.
- Diversificación de productos y mercados para encarar la creciente competencia mundial.

- Realización de alianzas estratégicas con empresas nacionales y extranjeras.
- Disminuir el riesgo de depender de solo un mercado local.
- Aprovechamiento de las ventajas que traen tanto los acuerdos comerciales firmados por Bolivia, como las preferencias arancelarias otorgadas al país.
- Beneficios de los incentivos y programas especiales creados por el Gobierno para las empresas exportadoras.

2.1.6 Exportación de Software

En nuestro estudio es importante incluir el primer de los cuadros modos que Acuerdo General sobre el comercio de Servicios de la OMC (GATS), define para la prestación internacional de servicios y el cual marca el entorno (en términos de exportaciones de bienes en el cual está inmerso la exportación de Software).

- Comercio transfronterizo propiamente, es el que más se asemeja al comercio de mercancías y envuelve una transacción de un producto en un país A y consumido en un país B y donde la prestación de servicios se hace aprovechando las redes internacionales de telecomunicación, transporte o correo. Es el caso de servicios provisto por internet o bien de servicios que se apoyan en un soporte material que puede ser almacenado y trasportado como bien (películas, DVD's, programas de software)

La Tabla 1 muestra el desarrollo de la Industria del Software y Servicios informáticos en los países pertenecientes a MERCOSUR¹, en el trabajo realizado por López y Ramos (2007). En esta investigación, los autores enfatizan en el notorio desarrollo de países como Uruguay, Brasil y Argentina, dentro de la industria latinoamericana, comparados con el comportamiento en la Industria del Software de otros países de economías en desarrollo a nivel.

Tabla 1. Indicadores de Desempeño en la Industria del software y Servicios Asociados (López & Ramos, 2007)

Países	Facturación (Millones de Dólares)	Exportaciones (Millones de Dólares)	Coefficiente X/Ventas (%)	Empleos	Empresas
Irlanda	30000	28500	95%	24000	900
India	22600	17700	78%	1200000	6000
Israel	4100	3000	73%	15000	400
Costa Rica	173	80	46%	4800	150
Uruguay	265	104	39%	4900	300
Singapur	1660	476	29%	NA	NA
Argentina	1550	300	19%	41000	900
China	13300	700	5%	190000	5000
Brasil	9900	308	3%	150000	13000
Chile	840	33	4%	4000	1500
Corea	7700	240	3%	4900	4900

Fuente: López & Ramos

2.1.7 Sistema Tributario

El sistema tributario es el nombre aplicado al sistema impositivo o de recaudación de un país, consiste en la fijación, cobro y administración de cada uno de los impuestos y derechos internos y los derivados del comercio exterior que se recaudan en el país, además administra los servicios aduanales y de inspección fiscal. En cualquiera de los países, la tendencia utilizada es la existencia de varios impuestos y no uno solo, por ello se puede resumir que un sistema tributario es el conjunto de impuestos que rigen en un país, del mismo modo determina el concepto y la clasificación de estos impuestos en un determinado país.

Por lo tanto, los tributos son las obligaciones en dinero que el estado impone con el objeto de tener recursos, que le permita satisfacer las necesidades de la población boliviana mejorando su calidad de vida, los mismos se clasifican en: tasas, contribuciones especiales, patentes municipales e impuestos.

2.1.8 Tasas

Las tasas son tributos que se pagan por algún servicio o cuando se realizan ciertas actividades, sean de recepción obligatoria por los ciudadanos y en función del bien común.

2.1.9 Contribuciones especiales

Las contribuciones especiales son los tributos establecidos cuando tenemos un beneficio derivado de la realización de una determinada obra o actividad estatal cuyo producto no debe tener un destino ajeno a dichas obras.

Las patentes municipales son establecidas conforme a lo previsto con por la Constitución Política del Estado.

2.1.10 Los impuestos en Bolivia

El impuesto es el tributo cuya obligación nace cuando se da una situación establecida en la Ley. Los impuestos vigentes en Bolivia son: Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a las Transacciones, Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas, Régimen Complementario al IVA, Impuesto a los Consumos Específicos, Transmisión Gratuita de Bienes, Impuesto a las Salidas al Exterior, Impuesto Especial a los Hidrocarburos y sus Derivados, Impuesto Directo a los Hidrocarburos, Impuesto a las Transacciones Financieras, Impuesto al Juego, Impuesto a la Participación del Juego.

2.1.11 Impuesto al Valor Agregado (IVA)

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) por ser objeto de estudio además de ser uno de los más importantes a nivel mundial, primeramente se debe conocer las principales características del impuesto, entre ellas se tiene las siguientes (Montoya, 2016):

- Es un impuesto indirecto, generalizado a toda la economía del país.
- Es un impuesto ciego y real, ya que no toma en cuenta las condiciones de riqueza o pobreza de la persona que soporta el impuesto.

- La exención del IVA a ciertos productos (normalmente los esenciales o de primera necesidad), rompe la cadena de débitos y créditos fiscales ocasionando distorsiones, por ejemplo, es posible que algún sistema tributario pretenda disminuir el costo de los medicamentos otorgándoles una exención en el IVA, pero lo que ha de ocurrir es que los productores de medicamentos que han de comprar insumos para poder fabricar sus productos y los harán con el IVA incluido, puesto que los proveedores de insumos no tienen exenciones, por tanto, los envases, materias primas y otros insumos que son facturados tendrán que ser cargados en un 100% al costo debido a que sus ventas del producto acabado (los medicamentos) están exentos y por ello sus compras no tendrán derecho al cómputo del crédito fiscal; ese rompimiento de la cadena de débitos y créditos distorsionan los precios al no obtener el resultado esperado de la rebaja de precios; por esa causa nuestro país ha decidido no contemplar exenciones, salvo casos muy limitados.
- El IVA es un impuesto neutro, puesto que graba las ventas en todas las etapas con alícuotas uniformes y admite la posibilidad de computar como crédito fiscal el impuesto pagado en las compras. El productor y/o comerciante no incluye en sus costos al IVA y, como en definitiva quien proporciona los fondos para el impuesto es el consumidor final, se dice que el IVA es neutro para los sujetos pasivos del gravamen
- En apariencia es de sencilla recaudación y fiscalización puesto que el Fisco puede efectuar controles cruzados, entre los débitos declarados por los vendedores y los créditos fiscales utilizados por los compradores.
- Es un típico impuesto a las ventas que alcanza casi sin excepción a todo tipo de ingresos, como ser, a los subsidios por desocupación, a los beneficios de la seguridad social, los ingresos ilícitos, etc. puesto que quienes perciben esos ingresos en algún momento han de gastarlos (al comprar con factura) y en este momento estarán pagando el IVA, es decir, no importa de dónde provenga el ingreso, lo único que importa es que se gaste y de inmediato se presenta la carga tributaria. En realidad lo único que se salva del impuesto son los ahorros y los propios impuestos.

- Como desventaja, se plantea sus regresividad; la incidencia del gravamen termina siendo mayor en los sectores de bajos ingresos que en los de altos ingresos. Las clases de menores ingresos, en realidad, contribuye en mayor proporción en términos relativos.
- Su recaudación se complica y tiene mayor evasión en la etapa minorista puesto que los consumidores suelen no reclamar las facturas y el vendedor acepta de buen agrado este hecho.
- La existencia de los denominados “regímenes especiales” ocasiona una vulneración al principio de generalidad y permite la evasión del impuesto precisamente en la última etapa, que es cuando el producto llega al consumidor final.

Por ello se determina que el IVA no es un impuesto progresivo, debido a que el mismo significa que cuando existe mayor ingreso existe un mayor patrimonio y la carga tributaria también es mayor, entonces el Impuesto al Valor Agregado es un impuesto regresivo porque el impacto tributario soportado es en un mayor porcentaje por las personas con menores ingresos en términos relativos respecto al ingreso.

El IVA se va aplicando en cada etapa en la que se agrega valor a los bienes y servicios, sin embargo, ello no ocasiona la piramidación de precios, precisamente por la compensación de débitos y créditos fiscales, trasladando todo el efecto del impuesto hasta el consumidor final.

2.1.12 Objetos que grava el IVA

Según la normativa legal, se encuentra dentro del objeto del impuesto:

A) La venta de bienes muebles efectuados por los sujetos pasivos de la Ley. El Artículo 3 de la indica que son sujetos pasivos de ese impuesto quienes:

- a) En forma habitual se dediquen a la venta de bienes muebles;
- b) Realicen en nombre propio pero por cuenta de terceros venta de bienes muebles;
- c) Realicen en nombre propio importaciones definitivas;

- d) Realicen obras o presten servicios o efectúen prestaciones de cualquier naturaleza;
- e) Alquilen bienes muebles y/o inmuebles.
- f) Realicen operaciones de arrendamiento financiero con bienes muebles

Adquirido el carácter de sujeto pasivo del impuesto, serán objeto del gravamen todas las ventas de bienes muebles relacionados con la actividad determinante de la condición de sujeto pasivo, cualquiera fuere el carácter, la naturaleza o el uso de dichos bienes.

B) Los contratos de obra, de prestación de servicios y toda otra prestación cualquiera fuera su naturaleza, realizadas en el territorio de la Nación; y

C) Las importaciones definitivas. (Compendio Normativo de Ley 843, 2014).

2.1.13 Exenciones

Para un mejor análisis del IVA y en general de todos los impuestos se aclara lo siguiente: existen transacciones que se encuentran dentro del objeto del impuesto y se pretende que no se pague el mismo, entonces para ello se requiere una exención que sólo puede ser dispuesta por una ley concordante con el Artículo 6 del Código Tributario por ejemplo las importaciones definitivas se encuentran dentro del objeto del impuesto y se pretende que alguna importación no pague impuestos requiere que una Ley otorgue la dispensa tal como ocurre en el Artículo 14 de la Ley 843 que otorgan la exención a los bienes importados por los miembros del cuerpo diplomático con ciertas condiciones por ello de acuerdo a normativa legal general para las exenciones tales como los requisitos y condiciones vigencia etc. (Código Tributario Ley 2492, 2014)

En la realización de obras, prestación de servicios o efectúen prestaciones de cualquier naturaleza, se encuentran gravadas por el IVA, sin embargo, por lo tanto es preciso que exista la condición de la habitualidad, es decir, que toda venta que sea realizada por comerciantes que persiguen fines de lucro; de esta manera la habitualidad no debe entenderse sólo como el número de veces en que se realiza un acto de venta, sino, principalmente se debe identificar la esencia misma del acto, es decir si fue realizado

con o sin el afán de obtener ganancia. Por ejemplo, si se quiere vender el televisor de una casa y publica en el periódico la venta, éste no debe cancelar el IVA puesto que no es sujeto pasivo del impuesto; debido a que se entiende que la venta sólo se realiza por una necesidad o fuerza mayor (por ejemplo un viaje), o simplemente para renovar su televisor.

Si una venta es realizada por una persona natural o jurídica que estuviera inscrito como sujeto pasivo del IVA en el Padrón de Contribuyentes y por tanto, sea un comerciante habitual, entonces toda venta de bienes o servicios que pudiera realizar en su actividad comercial, estará alcanzada por el impuesto.

La Administración Tributaria mediante RND 10-0043-05 de 9 de diciembre de 2005 explica los alcances de la habitualidad en el IVA indicando que ésta debe ser calificada ponderando la naturaleza, cantidad o frecuencia con la que el vendedor de bienes muebles y servicios los realice, debiendo establecerse si el propósito de la operación ha sido la de adquirir los bienes para el consumo o para la reventa.

El Artículo 3 de la Ley 843 establece que: “Adquirido el carácter de sujeto pasivo del impuesto, serán objeto del gravamen todas las ventas de bienes muebles relacionadas con la actividad determinante de la condición de sujeto pasivo, cualquiera fuere el carácter, la naturaleza el uso de dichos bienes.” (Compendio Normativo de Ley 843, 2014)

La RND 10-0043-05 avanza un poco más e indica que “... el registro del impuesto en el Padrón dará lugar a presumir el carácter de sujeto pasivo del mismo. Por lo tanto, toda venta de bienes muebles o prestación de servicios realizada por el sujeto pasivo del impuesto de manera esporádica, se encuentra gravada por el IVA, correspondiendo la emisión de la factura a momento de perfeccionarse el hecho generador, independientemente del criterio de la habitualidad”.

2.1.14 Importación, venta de bienes muebles y servicios

Sobre la venta de bienes muebles del activo fijo, se indica que los mismos están alcanzados por el impuesto y por consiguiente, deben ser facturados

independientemente al hecho de que hubieren generado crédito fiscal o no al momento de su compra. La habitualidad en el IVA para la prestación de servicios también es aplicable y se encuentra establecida en el artículo 3 del D.S. 21530 reglamentario del IVA. En caso de las importaciones definitivas, no aplica el criterio de la habitualidad, puesto que todos pagan el IVA importaciones; estén o no inscritos en el Padrón de Contribuyentes como sujetos pasivos del IVA.

Por ello toda importación se encuentra sujeta al IVA, y el impuesto será liquidado al momento del despacho aduanero en la Declaración Única de Importación (DUI) y con la tasa efectiva del IVA que es el 14.94%. Este aspecto ha sido aclarado por el último párrafo del Artículo 1 del D.S. 21530, el mismo que indica que el IVA debe ser pagado por el importador, ya sea que se encuentre o no inscrito a efectos del Impuesto al Valor Agregado, por tanto, no es preciso que exista la habitualidad para pagar el IVA en las importaciones.

Cuando se grava la venta de bienes y servicios también las importaciones, se dice que adoptado el criterio de “base amplia”. En relación a las “importaciones definitivas”, se aclara que no todas las importaciones tienen la calidad de “definitivas”, por ejemplo, tenemos las mercancías que ingresan al país sujetas al Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Ritex), las mismas que no se encuentran sujetas al IVA, también tenemos el ingreso de los bienes sujetos a otros regímenes suspensivos contemplados en la Ley de Aduanas N° 1990, como ser la “Admisión temporal para reexportación de mercancías en el mismo estado”, etc.

Según el Artículo 25 de la Ley 1990 (Ley de Aduanas), el IVA importaciones se considera como un tributo aduanero al igual que el Gravamen Arancelario, lo cual no es totalmente apropiado toda vez que el IVA es un impuesto interno al consumo y no un impuesto relacionado al comercio exterior.

Según el Artículo 6 de la Ley 843, la base imponible del IVA importaciones está dada por el valor CIF aduana establecido por la liquidación o en su caso la reliquidación aceptada por la aduana respectiva, más el importe de los derechos y cargos aduaneros y toda otra erogación necesaria para efectuar el despacho aduanero. Las “otras

erogaciones”, se refieren a otros gastos sin factura. Por su parte el Artículo 6 del D.S. 21530 (sustituido por el D.S. 24438 de 13 de diciembre de 1996) establece que la base imponible no incluirá el ICE ni el IEHD, cuando estos correspondan por la naturaleza del bien importado.

Continuamente se realiza el detalle de la prestación de servicios y la habitualidad, por ello se menciona al Artículo 4 Inciso b) de la Ley 843 donde establece que el hecho imponible se perfecciona desde el momento en que se finalice la prestación o desde la percepción total o parcial del precio, el que fuera anterior. Por el Artículo 3 del D.S. 21530, el concepto de la “habitualidad” se hace extensivo a la prestación de servicios.

Por lo tanto como prestación de servicios, se mencionan los siguientes: realización con tracto sucesivo, la facturación de alquileres como servicios de realización continua, los alquileres recibidos por anticipado los servicios educativos, los servicios de construcción los arrendamientos financieros, leasing internacional, las comisiones y consignaciones. En algunos temas sociales también se encuentran los ingresos y comisiones en el sistema integral de pensiones ley de pensiones, venta de pasajes aéreos y otros servicios de las líneas aéreas del mismo modo la compra de pasajes aéreos para el cuerpo diplomático, los servicios de turismo, los servicios turísticos de exportación y otras exportaciones eventuales, el crédito fiscal en operaciones exentas, cuotas periódicas a clubes deportivos y culturales, transporte interdepartamental de pasajeros y el régimen tributario integrado y la exportación de servicios.

2.1.15 IVA en la exportación de servicios.

De acuerdo a la Ley 843 en su Artículo 38 se refiere al IVA indicando que a efectos de su aplicación se considera como exportación de servicios a los siguientes rubros la venta de servicios turísticos que efectúen los operadores nacionales de turismo receptivo en el exterior y los servicios de hospedaje prestados por establecimientos hoteleros a turistas extranjeros sin domicilio residencia en Bolivia. La norma indica que el procedimiento será reglamentado por el poder ejecutivo, por ello se promulga la Ley 2074 de promoción y desarrollo de la actividad turística en Bolivia misma que fue abrogada por la Ley 292 Bolivia te espera de 25 de septiembre del 2012 en esta última

Ley se define en todos los conciertos de la ciudad de la actividad de turismo y particularmente se define al turista como la persona que visita cualquier país o región distinta al de su residencia habitual o permanente independientemente de cual sea el motivo de su viaje esta Ley 292 contiene muchos elementos que son de interés del sector que presta servicios turísticos pero en lo que respecta a un tratamiento del IVA, en su Artículo 30 disponen lo siguiente efectos de la aplicación del IVA en el sector turismo y se considera como exportación de servicios la venta de servicios que efectúen los operadores nacionales de turismo receptivo en el exterior y los servicios de hospedaje prestados por los establecimientos de países extranjero sin domicilio residencia en Bolivia, el respectivo procedimiento es reglamentado por el Órgano Ejecutivo, misma que en sus disposiciones transitorias dispone que en tanto se reglamente el contenido del Artículo 30 de la presente ley, se aplicarán los Artículos 42 al 46 del D.S. 26085 de 23 de febrero de 2001. La Ley 3162 de 7 de septiembre del 2005 recoge el tratamiento del IVA en el sector turismo, establecido en el Artículo 38 de la Ley 20646 y Artículo 24 de la Ley 2074 para indicar que los servicios de alquileres en espacios para expositores extranjeros ferias internacionales que residen fuera del país se considera como exportación de servicios turísticos y se aplicará el mismo tratamiento tributario, es decir que no tiene IVA por tratarse de exportaciones.

En cuanto a los decretos se debe referir primero al D.S. 25860 de 27 de julio del 2000 que es el reglamento a la Ley 2064 en su Artículo 38 relacionado al tratamiento del IVA en el sector turismo, el decreto define al turista como el extranjero no residente en Bolivia con permanencia no más de 183 días sin interrupción y que no cuente con una vivienda habitual o domicilio permanente, también considera turismo receptivo en el exterior el que llega del país promovido por un operador local registrado y autorizado por autoridad competente de turismo. Continuamente como una novedad se habla de las exportaciones eventuales que no se encuentran en nuestra normativa legal y a esas operaciones le agregan la pérdida del derecho a la devolución impositiva aunque aparentemente no le niegan el derecho al cómputo del crédito fiscal, por lo tanto no se puede referir de manera precisa al término de eventuales que podría ser dos veces al año, tres, cuatro, etc., lo único que parece claro es la invitación de impuestos para que el contribuyente no solicite devolución impositiva. En resumen parece existir dos

condiciones para que el exportador use el Formulario 200 en lugar de Formulario 210, primero la eventualidad y segundo que renuncien a la devolución impositiva.

2.2 Elementos procedimentales

Para efectuar una exportación primeramente debe crearse la empresa, por ende tramitar el Registro de Comercio que se efectúa en la Fundación para el Desarrollo Empresarial (FUNDEMPRESA), que es el órgano técnico – legal y administrativo de fe pública con jurisdicción nacional, encargado de otorgar la Matrícula de Comercio, que habilita el ejercicio legal de la actividad comercial, e inscribir todos los actos, contratos y documentos comerciales sujetos a registro conforme establecen las previsiones del Código de Comercio y disposiciones legales complementarias, continuamente debe obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT) en el Servicio de Impuestos Nacionales y la Licencia de funcionamiento para actividades económicas que corresponde a la solicitud realizada expresamente por el contribuyente a efectos de que el Gobierno Municipal de cada ciudad, en uso de sus facultades y atribuciones, otorgue y extienda a favor del titular de una actividad económica la respectiva Licencia de Funcionamiento Municipal. De este modo ya estaría creada la empresa y se puede proceder a dar inicio a las actividades económicas de la empresa, empero para poder exportar existen otras fases más que se deben realizar, las cuales se detallan a continuación.

Primeramente, se debe registrar ante la Unidad de Servicios a Operadores (USO) SIDUNEA++, el cual es el registro que habilita a las empresas exportadoras, debe ser efectuado ante la Aduana Nacional de Bolivia. El *Sistema Aduanero Automatizado - SIDUNEA++*, permite al exportador o a su agente despachante elaborar las Declaraciones de Exportación para su presentación en recintos de aduana al momento del despacho de exportación. Entre los documentos que se solicita son:

- Número correlativo de factura (Dosificada de acuerdo a Resolución del Servicio de Impuestos Nacionales (SIN)/numérico, alfanumérico)
- Lugar y fecha de emisión
- Nombre o razón social y dirección del exportador

- Información general del importador o consignatario
- Detalle y cantidad de la mercancía
- Valor unitario y total
- Condición de venta (INCOTERMS)
- Firma del exportador y sello de la empresa

Posteriormente se efectúa una lista de empaque, el cual es un documento necesario cuando las mercancías a exportar requieren especificaciones con mayor detalle. La lista de empaque debe acompañar a la factura comercial de exportación y estar en relación directa a este último documento. Debe incluir:

- Número de la factura comercial de exportación relacionada con la lista de empaque
- Lugar y fecha de emisión
- Información general del exportador
- Cantidad total de bultos, dimensiones y peso de cada bulto
- Cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase u otro tipo de embalaje
- Descripción del embalaje
- Marcas y tallas de las mercancías
- Peso neto y bruto total
- Firma del exportador y sello de la empresa

De este modo la Aduana Nacional generará la Declaración de Exportación (DOCUMENTO ÚNICO DE EXPORTACIÓN - DUE), el cual es una declaración jurada mediante la cual el exportador certifica que los detalles especificados responden a

la verdad. Su llenado es extraído principalmente de la Factura Comercial de Exportación, en el caso que contenga la lista de empaque, utilizará la información contenida en este último documento. Continuamente se debe tramitar el certificado de origen donde permite acreditar que los productos a exportarse tienen origen boliviano, cumplen las normas establecidas y se acogen a las preferencias arancelarias de los diferentes convenios en los que participa Bolivia. Actualmente, este documento es emitido y expedido por el Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones

SENAVEX, en caso se requiera otro tipo de exportación se procede a solicitar otros certificados como ser:

- Certificado de Origen “ALADI”-Asociación Latinoamericana de Integración, el cual es requerido para exportaciones a cualquiera de los países miembros de esta asociación, incluyendo países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN).
- Certificado de Origen “MERCOSUR” Mercado Común del Sur, según el Acuerdo de Complementación Económica Bolivia – MERCOSUR (ACE N° 36), este documento es requerido para exportaciones a países miembros de éste Acuerdo (Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil).
- Certificado de Origen SGP Form A “Generalized System of Preferences”, requerido para exportaciones dirigidas a países de la Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Inglaterra, Grecia, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Suecia). A otros países miembros del SGP (Australia, Bulgaria, Canadá, Checoslovaquia, Hungría, Estados Unidos de Norte América, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, Reino Unido, Suiza). Japón, Rusia.
- Certificado de Origen TLC México “Tratado de Libre Comercio Bolivia – México” (ACE N° 31), requerido para exportaciones dirigidas a éste país. Según disposición complementarias a este tratado, a partir de mayo de 1999 existe la auto-certificación.
- Certificado de Origen para “Terceros Países”, requerido para exportaciones dirigidas a países del resto del mundo con el que Bolivia no tiene convenio o acuerdo comercial.

Existen otro tipo de certificados que, de acuerdo a la naturaleza del producto, el exportador podrá obtener los siguientes documentos:

- Certificados Sanitarios, documentos emitidos por el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG). Este documento certifica que las mercancías a exportarse se encuentran libres de contaminación, en buen estado y aptos para su consumo o utilización.
- Certificado Zoosanitario, documento emitido por el SENASAG, para la exportación de productos provenientes de animales.

- Certificado Fitosanitario, documento emitido por el SENASAG, para la exportación de productos provenientes del reino vegetal.
- Certificado de Inocuidad Alimentaria, documento emitido por el SENASAG, para la exportación de productos alimenticios acabados.
- Certificado Ictosanitario, documento emitido por el SENASAG, para la exportación de productos provenientes de la piscicultura.
- Certificado Bromatológico, documento emitido por el SENASAG, para la exportación de productos comestibles en general.
- Certificado Toxicológico, documento emitido por el Ministerio de Salud y Previsión Social, para la exportación de productos alimenticios elaborados con
 - materias primas provenientes del reino animal o agentes orgánicos.
- Certificado Químico, documento emitido por el Ministerio de Salud y Previsión Social, para la exportación de productos curtientes o tintóreos,
 - pigmentos, de resina y preparaciones de perfumería, tocador o cosmética.
- Certificado CITES, documento emitido por el Viceministro de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Desarrollo Forestal para la exportación de
 - madera (mara, roble y cedro) y otras especies amenazadas de extinción.
- Certificado Forestal de Origen (CFO), documento emitido por la Superintendencia Forestal para la exportación de productos forestales, maderables y no
 - maderables.
- Aviso de conformidad, a requerimiento específico de la empresa importadora, el exportador podrá solicitar se le extienda el “Aviso de conformidad”. Documento emitido por una empresa verificadora autorizada por el Estado boliviano, quien certifica, previa comprobación, que la cantidad, calidad y valor corresponde a las mercancías a ser exportadas.
- Certificado de INBOPIA, certificado “Hecho a mano” del Instituto Boliviano de la Pequeña Industria y Artesanía (INBOPIA).
- Documento de Transporte, emitido por la empresa transportadora contratada por el exportador para realizar la operación de exportación. Este
 - documento, dependiendo el medio de transporte a utilizar, tiene las siguientes denominaciones:

- Carta de Porte (autotransporte), la empresa transportadora emite este documento cuando la exportación se realiza por vía carretera.
- Conocimiento de embarque marítimo (Bill of Lading), la empresa o agencia naviera, emite este documento cuando utiliza el transporte marítimo para realizar la operación de exportación.
- Guía aérea (Airway Bill), la línea aérea, emite este documento cuando el exportador utiliza el transporte aéreo para realizar la operación de exportación.
- Carta de Porte (Ferrocarril), la empresa ferroviaria emite este documento cuando utiliza el transporte férreo para realizar la operación de exportación.
- Seguros, el seguro incluye una serie de coberturas para resarcir al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran los bienes muebles o semovientes durante su transporte por cualquier medio o combinación de medios. Lo debe contratar quien tenga interés en la seguridad de los bienes durante su transporte al destino final.

Seguidamente se debe presentar los siguientes documentos requeridos para el caso de exportaciones definitivas:

- Factura Comercial (Original y copias) dosificada
- Certificado de Origen, cuando corresponda
- Certificado fito y zoonosanitario, cuando corresponda
- Certificado de producto artesanal y de la pequeña industria, cuando corresponda
- Lista de empaque, cuando corresponda
- Certificado de análisis de minerales y metales. Además, el Impuesto Complementario a la Minería (ICM), cuando corresponda
- Declaración Única de Exportación – DUE- SIDUNEA

Posterior a ello se efectúa el despacho de exportación aduana, llevándose a cabo el día de la exportación, donde el transportista, el agente despachante o el exportador debe presentar en las unidades de Aduana de frontera de salida, la mercadería y los documentos necesarios para el trámite de exportación. De acuerdo a sorteo, se determina si debe realizarse un reconocimiento físico de la mercadería o no,

asignándose un Vista de Aduana para la revisión de ésta y de los documentos que la acompañan.

Una vez que el Vista de Aduana declara su conformidad con los resultados de su inspección y estampa los sellos correspondientes en la Declaración de Exportación y en los Documentos de Transporte, el transportista puede continuar su viaje con rumbo al exterior portando un ejemplar de la Declaración Única de Exportación (DUE), los Documentos de Transporte y un ejemplar del Certificado de Salida emitido por la Aduana. Los trámites de exportación ante estas instituciones, pueden ser realizados por un despachante de aduanas o por el mismo exportador. Los organismos que intervienen de forma directa en el proceso de exportación son las siguientes:

- Aduana Nacional
- Empresa Transportadora
- Empresa Aseguradora
- Empresa Verificadora
- Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG)
- Cámara Forestal
- Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones (SENAVEX)
- ALBO S.A. o SUISS PORT
- Administración de Servicios Portuarios – Bolivia (ASP-B)

Como se puede evidenciar para el caso de la exportación de bienes existe un tratamiento específico que se efectúa, mismo que se señaló precedentemente, mientras que en la exportación de servicios no existe tal situación, ya que se lleva a cabo como cualquier venta realizada dentro de territorio nacional, es decir después de la conformación de la empresa como anteriormente se explicó dosificar y activar sus facturas para continuamente emitir las en caso de que se lleve a cabo la venta ya sea en territorio nacional como extranjero.

2.3 Marco legal

Para la presente investigación se requiere conocer los Tratados Internacionales entre Bolivia y los diferentes países, el cual nos permitirá evitar la doble imposición tributaria, debido a que cobran día a día mayor relevancia conforme se incrementa drásticamente las operaciones comerciales y transacciones transfronterizas de los contribuyentes.

Para un mejor entendimiento, es necesario analizar brevemente las principales características del fenómeno tributario denominado “doble imposición,” de dónde se origina el mismo y por qué los países se han preocupado por combatirlo.

Básicamente la “doble imposición” se acentúa con la llamada “globalización económica mundial”, a la par del crecimiento de la internacionalización de los mercados, por la que los países empiezan a desarrollar transacciones económicas no únicamente dentro de sus territorios, sino con sus pares a nivel internacional.

Consecuentemente, sucede que dentro de cada Estado se aplican determinados criterios para establecer la sujeción tributaria para gravar ingresos en su territorio. Estos criterios pueden dividirse en dos tipos: reales, territoriales o de fuente; y, criterios personales o de residencia.

El problema de la doble imposición se genera cuando se efectúa una transacción entre un sujeto pasivo domiciliado en un país en el que se aplica un criterio de tributación real, territorial o de fuente, y una parte residente de otro país, en el que se aplica un criterio de tributación personal o de residencia Sin embargo, el problema de la doble imposición también se produce cuándo la fuente de dicho ingreso se genera en un estado donde se aplica un criterio de renta mundial o un criterio mixto (territorial y personal), en cuyo caso, el país de la residencia del perceptor también exigirá para sí la potestad de gravar las rentas recibidas por su residente en cualquier parte del mundo, generándose en ese momento un problema de doble imposición.

Se puede observar que las características del origen del fenómeno de la doble imposición son la existencia de una transacción económica respecto de un mismo sujeto pasivo, que genera un mismo ingreso, el cual es gravado dos veces por la

aplicación de los criterios de sujeción tributaria. Dicho fenómeno se lo conoce como “doble imposición jurídica”, ya que existe también otro tipo de doble imposición que es la llamada “doble imposición económica” cuya diferencia con la primera radica principalmente en que un mismo ingreso percibido por dos diferentes sujetos pasivos, es gravado dos veces. El ejemplo más práctico de este tipo de doble imposición económica es el que se refleja en el caso de sociedades que tributan por su renta generada en un determinado ejercicio fiscal y posteriormente cuando dicha renta es distribuida a sus accionistas, éstos tributan por los dividendos o utilidades distribuidas por la referida sociedad.

Estos dos tipos de doble imposición, tanto la “económica” como la “jurídica” se configuran como fenómenos nocivos con relación a la atracción de inversiones, lesionando también a principios que deben ser considerados en todo régimen tributario, como el de neutralidad y el de justicia tributaria. En este sentido, frente a la presencia de fenómenos de doble imposición, un inversionista puede buscar territorios dónde realizar su inversión, en los cuales exista una carga impositiva menor o una carga impositiva baja o nula, incluso considerando la posibilidad de efectuar inversiones en paraísos fiscales o regímenes fiscales de menor imposición; es decir, el tema tributario se podría convertir en un factor preponderante a la hora de que un inversionista tome la decisión de invertir o no en un país, combinado con otros factores como pueden ser por ejemplo: La estabilidad o seguridad jurídica de un país, así como la estabilidad social y política.

Sin embargo, el aspecto tributario siempre estará dentro de los análisis económicos que realiza un inversionista a la hora de tomar sus decisiones, puesto que frente a la existencia de un posible fenómeno de doble imposición en un Estado con el cual el país de su residencia no tenga un convenio para evitarla, dicho fenómeno se traducirá en un costo adicional de su inversión y puede influir en su decisión de desarrollar actividades comerciales o no, en ese país.

Para combatir la “doble imposición” existen medidas de tipo “unilateral” y medias “bilaterales o multilaterales”. Las medidas “unilaterales” son básicamente las que se

encuentran establecidas en las propias legislaciones de los países, reflejándose en disposiciones de exoneración o de imputación o crédito tributario.

El método de exención elimina el conflicto de fuente – residencia y existen dos modalidades. El método de exención plena, se aplica cuando el país de residencia excluye renta de fuente extranjera en el cálculo de la base imponible de sus residentes. El método de exención con progresividad excluye las rentas de fuente extranjera de la base imponible de la renta en el país, pero sí se toman en cuenta para definir la tasa progresiva que aplicará a las rentas domésticas sujetas al impuesto.

El método del crédito fiscal elimina el conflicto fuente – residencia y existen también dos modalidades. El método de crédito íntegro se aplica cuando el país de residencia otorga a su residente la posibilidad de deducir la cuantía total de los impuestos pagados sobre las rentas de fuente extranjera obtenidas en el país de la fuente. El método del crédito ordinario es cuando el país de residencia permite solo acreditar impuestos pagados en el país de la fuente, pero limitado.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO Y APLICADO

3.1 Diseño metodológico

El tipo de estudio que realizaremos será exploratorio, y para ello utilizamos el Diseño Cualitativo que comprende cinco fases: definición del problema, diseño de trabajo, recogida de datos, análisis de datos y conclusiones (Rodríguez, Gregorio, Gil y García, 1996), con lo cual exploramos la normativa tributaria referente al Impuesto al Valor Agregado para analizar e indicar los problemas que presentan las empresas Estado con relación a la exportación de servicios tecnológicos (Software).

3.2 Fases metodológicas

Hemos transitado por diversas fases para llegar a construir la monografía:

1 Definición del problema.- En la primera fase realizamos la elaboración del perfil de investigación, el cual nos permite definir un conjunto de operaciones que se seguirán en un tiempo y espacio además de ser la investigación preliminar sobre la estructura de la investigación.

2 Diseño de Trabajo.- En la segunda fase realizamos la revisión de la literatura, la cual consiste fundamentalmente en acceder a todo aquello que haya sido publicado acerca del objeto de nuestro estudio. La revisión de la literatura tiene dos objetivos: Recopilar toda la información posible acerca del objeto de la investigación con el fin de poder establecer una sólida base de trabajo y conocer hasta donde han llegados los trabajos de otros investigadores con el fin de evitar duplicidades.

3 Recogida de información.- En la tercera fase realizamos búsqueda especializada, en este punto se posee ya una considerable cantidad de documentación. A partir de este momento la bibliografía se especializa y define, se busca conseguir información pertinente sobre aspectos concretos del tema de estudio, vacíos que es necesario salvar o datos que apoyen la investigación.

4 Análisis de la información.- En la cuarta fase realizamos la organización de la bibliografía y monografía, todas las publicaciones del trabajo de investigación deben ir debidamente referenciados, es decir de las fuentes de información del propio trabajo además de realizar el correspondiente análisis de toda la información obtenida.

5 Conclusiones y recomendaciones.- En esta fase exponemos el reporte final del presenta trabajo de investigación.

3.3 Técnicas de investigación

Como principal técnica de investigación se realiza:

- Investigación documental informativa donde daremos un panorama acerca de la información relevante del tema.
- Cuestionarios

3.4 Universo o población de referencia

El universo de nuestro caso de estudio está dado por todas las empresas bolivianas que exportan servicios tecnológicos (Software) que exportan sus servicios.

3.5 Delimitación geográfica

El trabajo se realiza en la ciudad de La Paz Bolivia, con las empresas vinculadas a la exportación de servicios tecnológicos (Software).

3.6 Delimitación temporal

Se ha iniciado a partir de la gestión 2015 y se culmina esta etapa monográfica en el segundo semestre de 2016

3.7 Presupuesto

El presente presupuesto nos permite afrontar todos los costos y gastos en la planificación y desarrollo de la monografía, considerando desde las horas trabajadas hasta los gastos menores como el CD que contiene la información de la monografía.

Tabla 2: Tabla de presupuesto

Concepto	Cantidad	Monto	Total
Horas Trabajadas	80	25	2000
Refrigerios	20	8	160
Empastados	5	40	200
CD Monografía	1	10	10
		Total	2370

Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

A lo largo de la presente investigación se logró identificar los problemas que se presentan en las empresas en el Estado con relación a las exportaciones de servicios tecnológicos (Software), entre las cuales tenemos las siguientes:

- Se puede evidenciar en la normativa que actualmente se tiene en el país, no regula lo que es la exportación de servicios para el caso específico de software por ende se ve en un conflicto debido a que las empresas que se dedican a ese rubro no tienen una normativa clara y específica para poder guiarse debido a que ellos también efectúan exportaciones a diferentes países. De este modo no tienen beneficios, tanto el estado como los contribuyentes encargados de esta actividad comercial.
- Existe una doble tributación la cual se produce cuando dos Estados aplican impuestos de similar naturaleza respecto de un mismo hecho económico en este caso el Impuestos al Valor Agregado (IVA)
- No existe una uniformidad entre la exportación de bienes y servicios.
- Actualmente en Bolivia no existen tratados con los principales países consumidores de servicios tecnológicos (Software) como Estados Unidos.

4.2 Recomendaciones

Debido a la importancia que tiene la exportación de servicios, más propiamente haciendo referencia a la exportación de servicios tecnológicos, se recomienda lo siguiente:

- Creación de un reglamento que especifique las condiciones y formas usuales para concretar una exportación de servicios, especialmente en el caso de venta de software al exterior (servicio donde se presenta mayores problemas).

- Aplicar la consulta a especialistas del Servicio de Impuestos Nacionales y profesionales del área, para conocer las opiniones que puedan tener con respecto a la propuesta de “Normativa Tributaria del Impuesto Al Valor Agregado en las exportaciones de Servicios Tecnológicos (Software) en Bolivia”, ya que su experiencia será de mucha utilidad.

Bibliografía

- Código Tributario Ley 2492.* (2014). La Paz.
- Compendio Normativo de Ley 843.* (2014).
- A, B. C. (7 de 6 de 4). *DF*. Obtenido de FG: R
- Charlotte Hess, E. O. (2007). *Los bienes comunes del concociiento*. Quito - Ecuador: IAEN- Instituto de Altos Estudios Nacionales del Ecuador.
- FEDESOFTE. (30 de Julio de 2016). *Descripcion del sector de Softwar en colombia*. Obtenido de Colombia Software: <http://www.fedesoft.org/biblioteca/Colombia>
- López, A., & Ramos, D. (2007). *Complementacion productiva en la industria del softwar een los países del Mercosur*. Obtenido de <http://swiki-lifia.info.unlp.edu.ar/prospectiva/uploads/2/Informe%20Final%20Regional%20Complement>
- Marshall, A. (2005). *Principos de economia*. España: Fundacion Caja Duero.
- Montoya, J. V. (2016). *El Entorno Legal y Contable del Sistema Tributario Boliviano*. La Paz.
- Parkin, M. (2004). *Economía*. Mexico: PEARSON EDUCACIÓN.
- Pérez, A. L., & Gonzales. (2009). *Estudio de la industria del software a nivel internacional, nacional y departamenta*.
- Rodriguez, Gregorio, Gil y Garcia. (1996). *Metodología de la investigacion cualitativa*. España: Ediciones Algibe.
- Tigre, P. B., & Marques, F. S. (30 de Julio de 2016). *Desafíos y oportunidades de la industria del software en América Latina*. Obtenido de colombiadigital: <https://colombiadigital.net/newcd/dmdocuments/Binder1.pdf>

ANEXOS

ANEXO N° 1 Consulta a especialistas del servicio de Impuestos Nacionales y profesionales del área

Distinguido profesionales, la presente consulta tiene como propósito, conocer su opinión acerca de la propuesta de **“Normativa Tributaria del Impuesto Al Valor Agregado en las exportaciones de Servicios Tecnológicos (Software) en Bolivia”**, sus conocimientos y su experiencia profesional, nos resultan importantes para el presente trabajo, por tanto insinúo su digna colaboración de la manera más sincera posible, en el análisis y la valoración de las siguientes preguntas de acuerdo a las referencias que se presentan. De antemano agradezco su valiosa contribución.

Por favor complete la siguiente información:

Nombre:

Institución en la que trabaja:

Cargo que ocupa:

Años de experiencia en su desempeño universitario:

Instrucciones:

I: Según su criterio, marque con una X, en orden creciente, el grado de conocimiento que usted tiene sobre el tema.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

II. Marque con una X según su opinión, respecto a los siguientes aspectos relativos a la Normativa Tributaria del Impuesto Al Valor Agregado en las exportaciones de Servicios Tecnológicos (Software), atendiendo a las siguientes categorías:

- MA: Muy adecuado
- BA: Bastante adecuado
- A: Adecuado
- PA: Poco adecuado

- I: Inadecuado

N°	ASPECTOS A VALORARSE	MA	BA	A	PA	I
1	¿Cómo considera usted la propuesta de una Normativa Tributaria del Impuesto Al Valor Agregado (IVA) en las exportaciones de Servicios Tecnológicos (Software) en Bolivia?					
2	¿Usted considera que la relación teoría – práctica, en el campo de la normativa tributaria del IVA debe ser precisa?					
3	Usted cree que los objetivos que se persiguen con la propuesta presente, son:					
4	¿Usted considera que con la propuesta presente se podría elevar la motivación de efectuar mayores exportaciones de servicios tecnológicos?					
5	La incorporación de una Normativa Tributaria del Impuesto Al Valor Agregado (IVA) en las exportaciones de Servicios Tecnológicos (Software) en Bolivia es:					

III. Considerando los números correspondientes en que aparecen los diferentes aspectos del diseño propuesto, diga que modificaría, que incluiría y que eliminaría en cada uno de ellos:

ASPECTOS DEL MODELO	QUÉ MODIFICAR	QUÉ INCLUIR	QUÉ ELIMINAR
1			
2			
3			
4			
5			

Gracias por su colaboración