Universidad Mayor de San An

DESCONOCIMIENTO DE LA NORMATIVA SOBRE ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES POR MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN CONFECCION DE TEXTILES EN EL DEPARTAMENTO DE LA PAZ

MONOGRAFIA PARA OPTAR EL DIPLOMA EN COMERCIO EXTERIOR Y GESTION ADUANERA

Postulante:

Jorge Santos Arteaga Balcazar

Enero de 2008

La Paz - Bolivia

INDICE

PAG.

PARTE I:

MARCO METODOLOGICO Y TEORICO

1. INTRODUCCION 1
2. OBJETIVOS 4
3. FOMENTO A LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES 9
4. EL ESTADO PROMOTOR DE LA INDUSTRIALIZACION Y LA EXPORTACION 11
5. DE LAS EXPERIENCIAS EXTERNAS 11
6. EXPERIENCIAS EN PAISES LATINOAMERICANOS 14
7. COMERCIO EXTERIOR BOLIVIANO 16
8. INCENTIVO PARA EXPORTACIONES NO TRADICIONALES 21
9. DESENVOLVIMIENTO DE LOS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN SISTEMAS ECONOMICOS 22
10. PROBLEMA ACTUAL DE LOS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS 23
11. ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES Y LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA 26
12. COMO SE ESTABLECE LAS ZONAS FRANCAS 28

PARTE II:

NORMAS Y REGLAMENTO SOBRE ZONAS FRANCAS

1. NORMATIVA 31
2. REGLAMENTO DE LAS ZONAS FRANCAS 33
3. LEY GENERAL DE ADUNAS 36
4. REGLAMENTO A LA LEY GENERAL DE ADUANAS 38
5. RECEPCION Y ENTREGA DE DE LAS MERCANCIAS EN ZONAS FRANCAS 38
6. PROCESOS PRODUCTIVOS 40

PARTE III:

DE LOS REGIMENES

1. REGIMEN TRIBUTARIO Y ADUANERO 41
2. PAGO DE TRIBUTOS 42
3. PROMOCION DE INVERSIONES 43
4. REGIMEN CAMBIARIO 44
5. REGIMEN LABORAL 44
6. PROCESOS DE INTEGRACION Y SU INFLUENCIA EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL DE LOS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES 45
7. LOS GRADOS O NIVELES DE INTEGRACION 45
8. ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION 47
9. COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES 49
10. MERCADO COMUN DEL SUR 50
11. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS 51

PARTE IV:

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 52

1. CONCLUSIONES

ANEXOS

ANEXO A: REGIMENES ADUANEROS

ANEXO B: CERTIFICACIONES DE ORIGEN

ANEXO C: PROHIBICIONES PARA EL INGRESO DE MERCANCIAS A ZONAS FRANCAS

DESCONOCIMIENTO DE NORMATIVA SOBRE ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES POR MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN CONFECCION DE TEXTILES EN EL DEPARTAMENTO DE LA PAZ

PARTE I: MARCO METODOLOGICO Y TEORICO

1. INTRODUCCION

El constante crecimiento de las actividades del comercio exterior, ha dado lugar a la sustitución de importaciones para alcanzar el desarrollo económico, fomentando las exportaciones no tradicionales a través de los regímenes aduaneros que son las zonas francas industriales. (VER ANEXO A)

El comercio exterior boliviano se ha deteriorado progresivamente en el tiempo como consecuencia de dos fenómenos de sentido inverso, pero de efecto concurrente; el estancamiento de sus ventas externas por muchos años y el ascenso de las importaciones, ocasionando un déficit estructural en la balanza comercial del país

La caída de los precios internacionales de los productos básicos y las inciertas posibilidades de exportar gas natural en el futuro, plantean al país la urgente tarea de encarar un agresivo proceso de diversificación de sus exportaciones no tradicionales, idealmente, con el mayor valor agregado posible y que vienen a ser la confección de textiles.

Pese a las deficiencias infraestructurales y la ausencia de políticas de incentivo que fuera mas allá de la devolución impositiva, hacia la eliminación de los

sesgos anti-exportadores, las exportaciones no tradicionales se incrementaron desde los años 90, asociadas a las ventas externas del Departamento de La Paz; a los países andinos, europeos y norteamericano, provocando un cambio cualitativo en las ventas globales del país.

Frente a la verdadera y gran importancia, en la actualidad los micro y pequeñas empresas, son los que juegan un rol muy importante en la economía del departamento de La Paz, el rubro de textiles son los mayores generadores de fuentes de empleo, su producción en la confección de textiles, el mayor porcentaje, es para comercializarlo al exterior del país (exportaciones), por eso se dice que el comercio exterior o comercio internacional es una rama de la economía que estudia las relaciones comerciales, económicas y financieras de un país con el resto del mundo y sus repercusiones en la balanza de pagos.

Se dice que es una rama de la economía, por cuanto el comercio internacional que generan los micro y pequeñas empresas mediante las exportaciones e importaciones de sus productos manufacturados, en su formación y desarrollo aprovecha y toma mucho de los principios básicos y leyes de la economía, en particular aquellos que se refieren a la circulación de la riqueza, formación de los mercados, leyes de la oferta y demanda, y las zonas francas industriales es en donde se presentan estos principios y leyes de una economía en un país, en estas zonas hay la circulación de riquezas mediante las importaciones y exportaciones, sistemas financieros, mediante estas zonas se puede ingresar a mercados nuevos ofreciendo los productos manufacturados en textiles y aquí es donde la oferta y la demanda juega un rol muy importante por las ventajas competitivas que se tiene en este rubro por la mano de obra barata que cuenta nuestro Departamento.

Comercio Exterior

Estas relaciones comerciales, económicas y financieras que caen dentro del campo del Comercio exterior, y que se registran en la Balanza de pagos están constituidas principalmente por:

- Exportaciones e Importaciones de mercancías o productos, incluyendo servicios que provienen de fletes, seguros y sistemas financieros.

- Transacciones financieras y movimientos de capital abarcando especialmente operaciones bancarias como ser pagos con boletas de garantía, pagos en efectivo, cheques, prestamos, así como las inversiones extranjeras de capital público y privado, toda esta relación que se menciona seria de plena aplicación dentro de las zonas francas industriales por intermedio de la Micro y Pequeñas empresas

El objetivo central de esta contribución teórica, es el análisis y rol de las zonas francas industriales, y su desconocimiento de esta normativa por los micro y pequeñas empresas que pueden incursionar evolutivamente hacia los campos de la industrialización y la exportación en estas zonas; análisis del fomento a las exportaciones, examen de su política comercial, aprovechar los compromisos asumidos por el país en materia de integración.

¿Cuál es el interés de los micro y pequeñas empresas en las zonas francas industriales y comercio exterior?, esta interrogante ha originado muchos debates en toda época y sin duda continuará originando en el futuro, y es justamente que en el presente trabajo se enfoca el interés que se tiene que tener en la normativa relacionada a zonas francas industriales, ya que por el desconocimiento de las normas los micro y pequeñas empresas pierden muchos beneficios por su masiva producción y los incentivos por las exportación hacia terceros países que otorga el supremo gobierno a estos

productores en la confección de los textiles y un alivio para el estado en cuando a fuentes de empleo.

2. OBJETIVOS DE LOS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES

- Creación de nuevas fuentes de empleo
- Generar mayores volúmenes de producción
- Generación de Divisas para el equilibrio de la balanza de pagos
- Crecimiento al movimiento comercial, bancario y servicios
- Toda la producción sea para la exportación.

Los objetivos nos muestran claramente de lo que necesitan los micro y pequeños productores en textiles, la desocupación, falta de empleo, que campea en el Departamento de La Paz hace que las zonas francas industriales puedan garantizar el establecimiento de estos micro pequeños productores, ya que para invertir en sus maquinarias las instituciones financieras requieren que haya una garantía como para ser creíble sus instalaciones, mas con el apoyo de supremo gobierno se aseguraría la presencia de estos productores en dichos recintos y así se crearían nuevas fuentes de empleo en rubro de textiles.

Se podría indicar que la estructura de la pequeña y micro industria, de alguna forma u otra, dependen de la mano de obra como uno de los más importantes factores de la producción, ya que en sus procesos manufactureros no es factible reemplazar la mano de obra con métodos productivos mas mecanizados. Esta dependencia de la mano de obra, es decir, la concentración de procesos industriales intensivos en mano de obra resulta de la naturaleza misma de los procesos productivos. La rapidez de los cambios de la moda dicta la necesidad de utilizar mano de obra en los proceso de ensamblaje,

o confeccionamiento, ya que los procesos mecanizados tendrían que modificarse tan frecuentemente como cambiara la moda, por eso la concentración de la mano de obra es indispensable por su adaptabilidad a los procesos productivos y por la reducción de los costos de producción.

Estas empresas operan fundamentalmente como talleres y pequeñas plantas de ensamblaje a partir de materias primas y componentes previamente importados, sea esto en forma temporal para su procesamiento y posterior exportación, como productos terminados o semiterminados, sea al país de origen o a otros mercados extranjeros.

Por otro lado, la pequeña y micro empresa presenta una alternativa para los países anfitriones en vías de desarrollo para fortalecer sus economías nacionales al resolver problemas inmediatos como el desempleo, la desfavorable balanza de pagos al exterior, entre otros, y para establecer un importante elemento en el proceso de industrialización de dichas micro y pequeñas empresas a mediano y largo plazo.

Dentro de esta perspectiva, las zonas francas industriales jugarían un rol muy importante, esto, con el fin de estimular la manufactura de textiles o bienes no tradicionales para la exportación y de esta manera ser un instrumento de crecimiento y desarrollo del Departamento, además para que generen empleos, es decir libre oferta y demanda de la mano de obra.

¿Porque los micro y pequeñas empresas en zonas francas industriales?, porque, conociendo la normativa estos productores van a generar mayores fuentes de empleo mediante la mayor utilización de la mano de obra barata, que después, se convertirá en mayores volúmenes de producción y la totalidad será para su exportación hacia los mercados del exterior, como ser Estados Unidos

de Norteamérica mediante el ATPDEA, la Comunidad Europea mediante el Sistema Generalizado, los mercados de Sudamérica mediante la Comunidad Andina, MERCOSUR, Complementaciones Económicas mediante los Tratados Bilaterales, acompañado del Certificado de Origen para el tratamiento preferencial. (VER ANEXO B)

¿Qué beneficios otorgan estas zonas francas industriales para los micro y pequeñas empresas?, en estas zonas francas gozan de un régimen especial en materia aduanera, tributaria, laboral, el ingreso y salida de mercancías hacia terceros países que esta exento del pago de aranceles y derechos aduaneros. También apunta a mostrar a los productores los beneficios de ser micro y pequeños industriales formales y la producción total se exporte al exterior para beneficiarse de los certificados de devolución impositiva (CEDEIM), que son incentivos del Supremo Gobierno a las exportaciones de productos no tradicionales.

Porque país que no exporta, es un país en socavones de angustia, por eso nuestras autoridades ejecutivas que representan a todo un pueblo tienen que cambiar de mentalidad, y la mentalidad es la exportación masiva de su producción de estos pequeños y micro productores, y esto va ser factible con la cooperación del supremo gobierno, mediante el enfoque de la normativa que es bastante atrayente a los beneficios de todo un pueblo.

Conviene destacar especialmente, que la conquista de mayores mercados no es el único ni más importante desafío que tiene ante sí los países. Tan urgente y quizá más trascendental, es la atención y dedicación de esfuerzos importantes a las mejoras de productividad interna, cuyos beneficios, sin duda alguna, se traducen en mayor potencialidad exportadora de los países, proporcionándoles competitividad y abriéndoles nuevos caminos. De allí que

pareciera necesario vincular la agenda comercial del país con la puesta en marcha de políticas y reformas domésticas que mejoren la eficiencia productiva interna y la calidad de inserción internacional. Todo ello complementado naturalmente, con una agenda de políticas que fortalezcan la plataforma de infraestructura y logística, que atraiga inversión extranjera directa y que incluya medidas de promoción de las exportaciones.

Los textiles y las confecciones se han constituido en uno de los sectores de mayor importancia en el mundo considerando su aporte a la generación de empleo, producto y exportaciones. Al mismo tiempo, la industria de confecciones es una de las más importantes cuyo ejemplo tenemos en China. En los inicios del boom exportador de ese país, este sector fue uno de los que mas tomo impulso aprovechando la gran dotación de la mano de obra poco calificada que posee ese país. En la actualidad, China es el primer exportador de confecciones en el mundo, con destino a Estados Unidos, Europa, Asia, se estima además, que la participación de China en el mercado mundial de confecciones se triplicaría a 60% una vez desmantelada las cuotas que aún restringen las importaciones chinas en los mercados industrializados.

La importancia de los textiles y la confección queda reflejada en los siguientes cuadros:

CUADRO 1.01
EXPORTACIONES BAJO REGIMEN DE INTERNACION TEMPORAL PARA EXPORTACION. RITEX DE CONFECCIONES DE TEXTILES, GESTIONES 1996 – 2006 (POR DEPARTAMENTOS)

Gestión	La Paz	Santa Cruz	Cochabamba
1996	7,774	0	0
1997	6,994	0	0
1998	4,510	0	0
2000	3,879	21	0
2001	2,599	111	0
2002	2,681	246	0
2003	3,839	1,053	16
2004	5,430	1,220	100
2005	2,255	718	164
2006	1,896	387	25

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística
(Datos expresados en miles de dólares americanos)

CUADRO 1.02
EXPORTACIONES DE TEXTILES, GESTIONES 2000-2006 (POR DEPARTAMENTOS)

Gestión	La Paz	Santa Cruz	Cochabamba
2000	30,465	427	1,710
2001	31,304	455	1,865
2002	27,419	459	1,537
2003	45,737	1,684	1,510
2004	60,165	3,250	1,870
2005	55,179	3,432	1,631
2006	47,491	8,190	1,584

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística
(Datos expresados en miles de dólares americanos)

3. FOMENTO A LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

En todo gobierno la preocupación debería de estar centrada, el de fomentar significativamente la exportación de productos no tradicionales, como una alternativa de solución a los problemas económicos que se confronta como consecuencia de una mala política económica aplicada, pero la micro y pequeña empresa insertados en las zonas francas industriales, de alguna manera se recurriría incluso la cooperación de los organismos internacionales para favorecer a estos sectores y motivarlos a mejorar la tecnología en el proceso de producción.

En el gráfico que se presenta cuan importante son las exportaciones no tradicionales vs. Tradicionales.

EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES GESTION 2005

Fuente: Instituto Nacional de Estadística
(No incluye reexportaciones ni efectos personales)

Organizaciones dinámicas y administraciones eficientes son los medios mas importantes para estimular las exportaciones no tradicionales que lleva consigo la decisión y necesidad de adoptar medidas dentro del país y fuera de el. En el plano interno se cuenta con un organismo que esta centralizando a las micro y pequeñas empresas como es la SENADEPRO, Servicio Nacional de Desarrollo Productivo, que depende del Ministerio de Producción y Micro empresa, Viceministerio de la Micro y Pequeña Empresa.

El SENADEPRO, de reciente creación esta en una etapa de organización, que fue creado en noviembre de 2006, es una institución pública desconcentrada que se encuentra bajo dependencia directa del Ministerio de Producción y Microempresa. El propósito es fortalecer las capacidades en la gestión organizativa, productiva y comercial a través de la ejecución de proyectos de capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología para fortalecer las unidades productivas de los pequeños productores. Y quienes son los que se beneficiarían con esta orientación, los artesanos y pequeños productores urbanos y rurales, organizaciones económicas campesinas (OECAS), cooperativas productivas; también estarían la Asociación de Artesanos que están compuestas por organizaciones comunitarias, campesinas, indígenas y originarias que se desenvuelven sus actividades en los rubros de textiles, cuero, madera, alimentos y otros. Todas estas organizaciones teniendo el conocimiento de la existencia de la normativa sobre zonas francas industriales seria otra la figura, este es el enfoque real, de que nuestras autoridades nacionales y departamentales desconocen muchas normativas que se encuentra en actual vigencia y que puede ser un desahogo para el supremo gobierno y realmente se crearían muchas fuentes de empleo.

Este organismo nacional no solamente tiene que ser de producción interna, local, tiene que ser de promoción a las exportaciones no tradicionales y tiene

que contar con oficinas y representantes en el exterior, caso contrario no podrá desarrollar eficazmente sus tareas, por lo que es importante mantener en los centro comerciales de mayor relevancia para el comercio exterior del país exportador, oficinas dotadas de instalaciones y técnicos que actualicen la información sobre proveedores y precios de competencia de los productos que particularmente interesa promover sus exportaciones; relaciones entre importadores y exportadores o, aún mejor cumplir funciones de agentes de colocación de los productos, investigar mercados, precios, regímenes arancelarios, restricciones, con el objeto de lograr el mejor trato posible en el trámite de desaduanización sin mayores problemas, o por lo menos que no se produzca una discriminación en la aplicación de las disposiciones de importación en los mercados externos.

4. EL ESTADO PROMOTOR DE LA INDUSTRIALIZACIÓN Y LA EXPORTACIÓN

La historia nos indica que los diferentes países exitosos en la industrialización y la exportación, tenga que ver con la presencia de regímenes autoritarios, la planificación gubernamental, la protección del mercado interno y la promoción selectiva de la producción y la exportación de productos manufacturados.

5. DE LAS EXPERIENCIAS EXTERNAS

Los "Tigres" y "Dragones Asiáticos"

Los denominados "Tigres asiáticos" (Taiwán, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong) y los llamados "Dragones Asiáticos" (Tailandia, Malasia y Vietman), llamados también de reciente industrialización, (aunque algunos autores los denominan mas bien de industrialización tardía, incluyendo a esta categoría a

China) son un buen ejemplo del papel que han jugado en la industrialización de su desarrollo, pasando en pocos años de ser dependientes de exportaciones de bienes primarios, a ser exportadores neto de bienes industriales.

El estímulo estatal a la actividad económica se ha dado en ciertos países asiáticos bajo una lógica tan sencilla, que prácticamente no amerita mayor discusión, en Corea, Japón y Taiwán el estado ha ejercido disciplina sobre los beneficiarios de los subsidios. A cambio de los subsidios, el Estado ha impuesto estándares de desempeño a las firmas privadas. Los subsidios no han sido concebidos como concesiones, sino que han sido otorgados bajo el principio de la reciprocidad, así de simple y de eficaz.

República de Corea:
"Industrialización con un Desarrollo Planificado"

El desarrollo industrial de Corea del Sur, tuvo que ver con la fuerte intervención gubernamental y el apoyo deliberado que se dio a los conglomerados industriales denominados "chaebol" que generaron una fuerte concentración económica a partir de grupos empresariales, facilitando además el acceso de las marcas (ejemplo, Samsug, Hyundai, Daewoo, Goldstar) y productos coreanos al mercado externo, a través de compañías generales de comercialización.

Siendo el sistema financiero de carácter público, el aspecto crediticio adquirió un carácter determinante para su éxito exportador; alguno consideran que ha sido el financiamiento del comercio exterior el instrumento que más contribuyó a la estrategia exportadora de Corea, a través del Banco coreano de Exportación e Importación, junto a la importante ayuda de los EE.UU., y el Japón, países

que pasarían luego a ser sus principales clientes comerciales junto a la China Popular.

Desde finales de la Guerra de Corea y hasta el año 1962, este país había seguido una estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones, al mismo tiempo que protegía a su sector agrícola con miras a llegar al autoabastecimiento de bienes considerados indispensables como el arroz, leche, carne de pollo y cerdo, lo que efectivamente logró en el tiempo. A partir de 1963 en adelante la estrategia cambió, estructurándose un modelo de crecimiento económico "hacia fuera", con un tipo de cambio competitivo para los bienes exportados, continuando en todo caso con ciertas restricciones a las importaciones de manera selectiva.

Destacan entre los principales productos exportados por este ,país, las manufacturas como: equipos electrónicos y de tecnología de la información, por (37.000 millones) de dólares; equipo de transporte (28.000 millones), componentes electrónicos (24.000 millones); productos químicos (17.000 millones); manufacturas básicas (11.000 millones); maquinaria (11.000 millones); **Textiles (11.000 millones)**, **vestimenta (4.000 millones),** productos de cuero (2.000 millones); por citar algunos ejemplos emblemáticos.

República Popular de China

Pese a tener un régimen comunista, China liberalizó radicalmente su economía desde fines de la década de los años '70 lo que permitió atraer hacía su geografía cerca de 500.000 millones de dólares anuales de inversión extranjera directa desde principios de la presente década, llegando a constituirse en el quinto mayor destinatario de capitales en el mundo, solo después de Estados Unidos de América, Gran Bretaña, los países del Benelux y Alemania.

Estos elevados niveles de inversión externa se han concentrado principalmente en la producción de aparatos electrónicos tales como reproductores de DVD, cámaras fotográficas digitales, computadoras y teléfonos celulares.

China decidió otorgar un trato preferencial a la inversión extranjera, haciendo mucho más sencillos los trámites de entrada y salida de los capitales. Otra medida del Gobierno fue establecer **Zonas de libres de derechos aduaneros, Zonas de Desarrollo Económico y Tecnológico, así como zonas de desarrollo industrial de altas y nuevas tecnologías.** Rodríguez A.,Gary.

6. EXPERIENCIAS EN PAISES LATINOAMERICANOS

República de Chile

Si hay un caso digno de mencionar dentro los países Latinoamericanos, es la experiencia chilena en materia de liberalización comercial y apertura externa de su economía, y como el Estado se encargó de administrarla con políticas de largo plazo y actividades de intervención que continua hasta hoy, sobre todo en el campo de la promoción de las exportaciones. Por ello una parte sustantiva que busco fue la opción del bilateralismo para ejercer una agresiva política comercial con la finalidad de hacer del país una nación claramente exportadora.

Es importante mencionar que a la par que ocurría tal proceso, el Estado se fortaleció institucionalmente, modernizando la administración pública y generando una cultura favorable hacia la exportación, lo que demandó bastante tiempo y recursos.

La política arancelaria fue uno de los primeros instrumentos que sufriría cambios en función a la apertura unilateral que encaró Chile, eliminando la dispersión arancelaria que tenia hasta entonces el país, con tasas superiores al

200% y una media del 94% para 1973, derivada de la sobreproducción del mercado en función del modelo de sustitución de importaciones en el cual años antes se había embarcado prácticamente toda Latinoamérica.

Siendo que las exportaciones pasaron a ser prioridad para el Estado chileno, en noviembre de 1974 fue creado el Instituto de Promoción de Exportaciones de Chile (PROCHILE), con el propósito de fomentar las **exportaciones no tradicionales del país.**

A partir de los años 1991, Chile situó el arancel de importaciones en 11% y, aunque la apertura unilateral de su economía pareció detenerse, no fue así, ya que el país avanzó hacia un segundo proceso de apertura a través de la suscripción de acuerdos comerciales importantes; desde el punto de vista teórico como práctico, los acuerdos comerciales bilaterales y regionales fueron la vía para la promoción del comercio.

Los Tratados comerciales más exitosos para Chile son, el TLC suscrito con México, que permitió aumentar las exportaciones de Chile en casi 7 veces en el periodo 1995-2003, el TLC suscrito con Canadá, que permitió aumentar las exportaciones en 4,3 veces en el mismo periodo, las relaciones comerciales con la República Popular de China, que ha permitido un crecimiento de las exportaciones de Chile en más de 5,5 veces del mismo periodo.

El Gobierno de Chile definió que PROCHILE, brindara el impulso al desarrollo de la **exportación no tradicional,** sus funciones básicas estaban en: estudiar los mercados externos, divulgar oportunidades de negocios; asesorar sobre procedimientos de exportación; formular proposiciones a los sectores públicos y privado; participar en negociaciones de tratados comerciales internacionales.

Para estimular y diversificar sus exportaciones se previó: entrenar y utilizar equipos de promotores especializados, actuar en todo el país y en el extranjero, en labores de fomento; evaluar la aplicación y aprovechamiento de los estímulos a las exportaciones; promover la creación de organizaciones de exportadores; velar por la calidad de los productos que se exportan

7. COMERCIO EXTERIOR BOLIVIANO

Bolivia, pese a ser un país con enormes potencialidades productivas por desarrollar, no ha podido superar se condición de extrema dependencia externa subdesarrollo, aspecto que viene a ser, a la vez, una consecuencia de la forma como se insertó históricamente al comercio internacional y, al mismo tiempo, una causa de su actual vulnerabilidad externa, teniendo que ver con ello las políticas gubernamentales aplicadas a lo largo de su vida republicana.'

Tradicionalmente un país exportador de materias primas, como Bolivia, dependió en el pasado mediato de los minerales como el Estaño, y durante las últimas tres décadas de los hidrocarburos, derivando ello en una extrema sujeción a los erráticos movimientos de los precios internacionales de tales productos. Al mismo tiempo, se convirtió en un importador nato de prácticamente toda clase de bienes (materias primas, insumos de capital) que viene financiado con divisas resultantes de sus exportaciones y con empréstitos externos. (Rodríguez A., Gary) p, 19

La falta de adecuadas políticas públicas para promover la actividad exportadora en Bolivia, no ha permitido un mayor desarrollo del vasto potencial de recursos naturales con que cuenta el país lo que a partir de adecuadas políticas públicas para su industrialización podrían aportar a la lucha contra la pobreza, generando empleo de manera incluyente en el campo y la ciudad,

especialmente en las pequeñas y micro empresas y cuando no en los sectores de los artesanos.

La ampliación de la frontera agrícola, la creación de infraestructura de transportes y la posibilidad de explotación del petróleo e hidrocarburos en el Oriente respondían a la idea de diversificar la estructura productiva y tender a un autoabastecimiento nacional de productos originarios de la misma, con posibilidades de lograr excedentes de producción para la exportación. Estos ambiciosos objetivos se han logrado en parte, aunque de ninguna manera, como hubiera sido deseable. Ejemplo como se encontraba nuestro comercio en los años 1950 a 1969.

CUADRO Nº 2.01

PIB, EXPORTACIONES (X), IMPORTACIONES (M) Y COEFICIENTES DE COMERCIO EXTERIOR (*) (1950-1969)

AÑO	PIB	X	Cx	M	Cm	(X-M)
1950	248.0	81.4	0.33	78.3	0.32	3.1
1951	285.7	126.5	0.44	119.6	0.42	6.9
1952	314.7	113.7	0.36	122.9	0.39	(9.2)
1953	292.2	66.5	0.23	89.8	0.31	(23.3)
1954	309.9	75.4	0.24	91.5	0.30	(16.1)
1955	386.6	85.4	0.22	103.5	0.27	(18.1)
1956	357.3	87.0	0.24	104.1	0.29	(17.1)
1957	345.4	79.3	0.23	108.4	0.31	(29.1)
1958	282.9	56.3	0.20	89.4	0.32	(33.1)
1959	322.1	65.3	0.20	87.2	0.27	(21.9)
1960	377.1	60.3	0.16	89.1	0.24	(28.8)
1961	406.3	66.4	0.16	94.5	0.23	(28.1)
1962	448.4	72.8	0.16	110.3	0.25	(37.5)
1963	482.8	82.7	0.17	126.3	0.26	(43.6)
1964	544.0	111.2	0.20	126.4	0.23	(15.2)
1965	604.4	127.8	0.21	158.5	0.26	(30.7)
1966	669.2	144.6	0.22	173.2	0.26	(28.6)
1967	755.8	166.0	0.22	192.1	0.25	(26.1)
1968	857.9	165.8	0.19	201.6	0.23	(35.8)
1969	932.2	176.6	0.19	215.7	0.23	(39.1)

(*) Los valores del PIB, X e M, en millones de dólares americanos /Cx = X/PIB ; Cm=M/PIB
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Ministerio de Planeamiento y Coordinación.

El auge financiero que se vivió en los años 1971 y 1977 y esto a nivel mundial Coadyuvó a que Bolivia recibiera créditos externos como nunca antes. Parte del volumen de recursos financieros que llegaron al país se destinó a la ampliación del aparato productivo, si bien la contratación de tales créditos amparados en las grandes expectativas de incrementar la producción de petróleo significaría luego un incremento cuantioso de su deuda externa.

Los precios internacionales que se incrementaron del estaño y otros minerales en el mercado internacional, la exportación del petróleo y gas, así como el crecimiento de las exportaciones no tradicionales entre estás (goma, azúcar, algodón, madera, café) incrementaron el valor y volumen de las ventas en forma sostenida, a la ves que las importaciones iban en aumento alentadas principalmente por un tipo de cambio fijo y la disponibilidad de divisas que caracterizo al país hasta fines de la década referida.

Demostramos en este cuadro el saldo negativo de nuestra balanza de pagos a los largo de la década de los años '70.

CUADRO Nº 2.02

PIB, EXPORTACIONES(X), IMPORTACIONES (M) Y COEFICIENTES DE COMERCIO EXTERIO (1970-1979)

AÑO	PIB	X	Cx	M	Cm	(X-M)
1970	1.041,2	209,9	0,20	211,6	0,20	(1,7)
1971	1.140,0	196,6	0,17	228,4	0,20	(31,8)
1972	1.303,8	223,9	0,17	259,2	0,20	(35,3)
1973	1.302,8	223,9	0,23	305,7	0,23	(11,8)
1974	2.166,3	622,5	0,29	481,0	0,22	141,5
1975	2,460,1	523,7	0,21	662,1	0,27	(138,4)
1976	2.822,3	634,9	0,22	697,8	0,25	(62,9)
1977	3.261,0	725,6	0,22	817,7	0,25	(92,1)
1978	3.823,7	711,8	0,19	967,1	0,25	(255,3)
1979	4.517,0	873,1	0,19	1.139,5	0,25	(266,4)

(*)Los valores del PIB,X e M, en millones de dólares americanos. / Cx=X/PIB ; Cm=M/PIB
Fuente: Elaboración Propia, con datos obtenidos del Banco Central Bolivia 1970-80

Como se puede apreciar en cuadro el único año con saldo positivo en el intercambio comercial fue 1974, por el notable incremento en el valor de las exportaciones, porque se debe este saldo positivo, porque en 1974 los precios del estaño, petróleo, azúcar, algodón y materias primas en general eran favorables para la exportación, con esto se demuestra como nuestro país dependía de la importaciones.

Cuadro Nº 1.03

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BOLIVIA, EN LA CONFECCIÓN DE TEXTILES (1996-2006)

GESTION	ALEMANIA	BRASIL	CHILE	E.E.U.U.	PERU	MEXICO	URUGUAY
1996	184	5.612	601	4.380	992	1	907
1997	95	4.697	471	5.552	570	4	690
1998	62	1.501	1.361	966	763	2	51
1999	66	818	612	4.726	840	0	74
2000	64	713	863	7.903	420	327	221
2001	25	383	1.002	7.125	294	269	373
2002	23	46	885	7.948	363	6	127
2003	49	283	939	12.386	373	59	27
2004	21	686	1.506	23.373	238	163	0
2005	58	1.820	1.469	21.085	165	533	85
2006	112	2.039	1.521	17.967	96	490	127

Fuente: Elaboración propia, con datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadística
Valores en miles de dólares americanos
Exportación boliviana de manufacturas de textiles
No incluye prendas de vestir de tejidos de lana ni efectos personales.

8. INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Incentivos para los productos textiles

Entre los sistemas de incentivos fiscales para productos no tradicionales se destacan, los siguientes regímenes especiales: Flores C., Florencio

- Admisión temporal sin transformación que ingresa al país, mercancías extranjeras con suspensión de los derechos aduaneros para ser reexportados, previa mejoría en su presentación adecuándose a exigencias técnicas o sanitarias los productos de exportación;
- Admisión temporal con transformación, los insumos o productos extranjeros que ingresan con regímenes suspensivos, con la finalidad de ser transformados, elaborados y mezclados con productos, materia primas, partes y piezas nacionales y además para aprovechas la mano de obra de menor costo en los procesos de elaboración de los productos de exportación;
- Liberación de los derechos arancelarios para las maquinarias destinadas a las empresas exportadoras de los productos;
- Régimen de reposición de stock, es un instrumento de actúa mediante la liberación de los derechos de importación de cantidades similares de insumos extranjeros a los utilizados o incorporados en productos exportados; y
- Régimen de devolución de derechos de importación o Draw-Back

Estos incentivos fiscales que da el gobierno mediante estos regímenes, es a todo el sector exportador no tradicional, y cuando no, aquellos que producen dentro de una zona franca industrial como los micro y pequeñas empresas, esto con el fin de fomentar las exportaciones no tradicionales, los incentivos fiscales

para las exportaciones no tradicionales propenden coadyuvar al desarrollo socio-económico del país, con la intención de:

- Fomentar la expansión y diversificación de las exportaciones confección de textiles
- Inducir a que el ingreso de divisas generadas por el sector exportador textilero tenga un crecimiento sostenido
- Propender a una mayor y mejor utilización de las factores de producción interno.
- Inducir al aprovechamiento de las ventajas derivadas de la producción en mayor escala.

Las micro y pequeñas empresa exportadoras dentro las zonas francas industriales, podrán obtener la devolución de los gravámenes arancelarios pagados en la importación de materia primas, envases, embalajes y otros insumos utilizados en el proceso de transformación y/o elaboración, así como los productos que sin sufrir transformación hayan sido incorporados en las mercancías exportadas.

9. DESENVOLVIMIENTO DE LOS MICRO Y PEQUENAS EMPRESAS EN SISTEMA ECONOMICO

Entendida globalmente, la pequeña y micro industria se desenvuelve dentro del sistema económico internacional en el que se destaca una complementación recíproca entre los países desarrollados o industrializados y los países subdesarrollados o en vías de desarrollo.

Esta micro y pequeña industria se subraya más claramente el juego reciproco entre los países desarrollados y subdesarrollados, ya que se trata de un

proceso de división del trabajo entre países de distintos niveles de desarrollo con características y ventajas comparativas que se conjugan y complementan en beneficio mutuo.

10. PROBLEMA ACTUAL QUE TIENEN LOS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

Se establece el desconocimiento total sobre la existencia de la normativa sobre las zonas francas industriales, esta normativa da muchas ventajas para toda empresa manufacturera en general que se instalasen en estas, da mayor seguridad por estar generando economías de escala, es propiamente un parque industrial, libre de aranceles e impuestos para toda industria que se instale en el mismo.

La existencia de negligencia de autoridades gubernamentales, de quienes están a cargo de transmitir el texto legal de la normativa por su conocimiento y deben ser mediante la prensa oral, escrita y televisiva, dictar seminarios, conformación de trabajos en grupo, una vez adquirido los conocimientos e identificando a los micros y pequeños productores, según sus especialidades, mas con el apoyo de supremo gobierno se pueda dotar de los espacios en esta zona. El Estado mediante el poder ejecutivo quienes manejan los recursos económicos puedan que los micro y pequeñas empresas con su producción, crear empleos, mano de obra calificada y una producción con valor agregado.

En la zona franca industrial, no hay una sola industria instalada de manufacturas en textiles, solamente se realizan operaciones de transformado de vehículos usados con volantes derecho a izquierdo y de paso los empleados no son nacionales sino extranjeros, por eso que reitero si tuvieran el conocimiento de esta normativa mas el apoyo gubernamental los micro y

pequeñas empresas, las materias primas que son los rollos de textiles los convertirían en productos totalmente acabados valor agregado, listas para su comercialización y exportación.

Ninguna nación vive en un vació económico, sus industrias, su comercio, su tecnología, su nivel de vida y todas las demás facetas de su economía están relacionadas con las economías de las naciones extranjeras por una compleja red de comercio y finanzas. Cada nación debe adquirir conciencia de su interdependencia y cada una de ellas puede agrandar sus incentivos al comercio y disminuir sus riesgos por medio de políticas sabias. La realización efectiva de negocios internacionales es también de gran importancia, perfeccionando las ventajas de la especialización internacional pueden aportar un impulso dinámico hacia más altos niveles de bienestar para todos los pueblos.

En el ámbito del intercambio comercial, las normas internacionales de comercio y las políticas comerciales de los países nos indican que debemos armonizarnos con el compromiso de reducir la pobreza. Como punto de partida, es necesario reconocer que la apertura al comercio y el crecimiento económico no constituyen fines en si mismo, sino medios para ampliar las capacidades humanas.

La contribución del Comercio Internacional a las muchas empresas de negocios involucradas, no se puede identificar con el interés nacional, ya que también otros grupos forman parte de la economía nacional. Los productores domésticos que se enfrentan a fuerte de competencia de importación resultan indudablemente dañados por una expansión del comercio internacional. Además, la mano de obra que emplean esos productores puede padecer desempleo o disminución de salarios, como consecuencia de la competencia de

importación. Los efectos adversos de la competencia de importación son particularmente notables cuando las industrias competidoras de importación están concentradas en localidades específicas. El comercio internacional beneficia la economía nacional, capacitando a un país para especializarse en productos de bienes y servicios cuya producción está mejor adaptada a sus dotaciones de recursos naturales, mano de obra, trabajo y capital. El comercio interregional, como el internacional, también capacita a un país a especializarse domésticamente y a conseguir las ganancias.

Las ganancias de la especialización que son posibles por el comercio exterior son fundamentalmente de la misma naturaleza que las ganancias de la especialización que se logran con el comercio interregional dentro de un país, es por eso que en la actualidad, los micro y pequeños productores en textiles, se ha vuelto un fenómeno y un producto de la economía internacional contemporánea que se desarrolla en Bolivia y con mas énfasis en el Departamento de La Paz dentro de un régimen jurídico complejo pero congruente con la naturaleza y exigencias particulares de esta industria y también con los objetivos de desarrollo económico e industrial que el país procura a través de su integración a la economía nacional.

Entendida globalmente, la pequeña y micro industria se desenvuelve dentro del sistema económico internacional en el que se destaca una complementación recíproca entre los países desarrollados, o industrializados, y los países subdesarrollados o en vías de desarrollo.

Esta pequeña y micro industria se subraya más claramente el juego recíproco entre los países desarrollados y subdesarrollados, ya que se trata de un proceso de división del trabajo industrial entre países de distintos niveles de

desarrollo con características y ventajas comparativas que se conjugan y complementan en beneficio mutuo.

11. ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES Y LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Para los micro y pequeña empresa las zonas francas industriales son propiamente un parque industrial, es libre de aranceles e impuestos para la industria que se instalen en el, con las siguientes características:

- Podrán instalarse manufacturas en general
- Ofrecen mayor seguridad por estar generando economías de escala
- Es un parque industrial, exento de tributos.

Para una correcta interpretación, las zonas francas de acuerdo a nuestra normativa se definen en dos ramas, zonas francas comerciales y zonas francas industriales.

Esa parte del territorio llamada zona franca, que también es muy conocido en otros países como puerto franco y depósito franco. A lo que se puede distinguir entre las zonas francas comerciales y las zonas francas industriales.
En las zonas francas comerciales las operaciones autorizadas se limitan por lo general a las que son necesarias para la conservación de las mercancías y a las manipulaciones corrientes destinadas a mejorar la presentación o la calidad comercial de la mercancía o a acondicionarla para el transporte.

En las zonas francas industriales se autorizan operaciones de perfeccionamiento.

Aunque se considera por lo general que las mercancías introducidas en zonas francas no están situadas en el territorio aduanero en lo que respecta a derechos e impuestos de importación se les pueden aplicar ciertas disposiciones de Estado en cuestión, este entre otros, es el caso de prohibiciones y restricciones que proviene de la legislación nacional. Asimismo la Aduana procede a ciertos controles dentro de la zona franca para asegurarse de la regularidad de las operaciones que en ella se efectúan.

Las mercancías procedentes del territorio aduanero y que se introducen en una zona franca, generalmente se benefician de la exención o del reembolso de los derechos e impuestos de importación y de los derechos e impuestos interiores que se conceden con motivo de la exportación.

En el supuesto de que las mercancías que no fueron sometidas a operaciones de perfeccionamiento puedan, al salir de zona franca, introducirse en el territorio aduanero para su control se les aplican los derechos e impuestos de importación como si se tratase de mercancías importadas directamente del extranjero.

En cambio a las mercancías extranjeras que hayan sido sometidas a operaciones de perfeccionamiento en el interior de la zona franca, se aplica los impuestos a las partes o piezas que se hayan introducido en ellas, procediendo a su trámite que corresponda de acuerdo a las normas vigentes, bajo el régimen que corresponda.

En algunos Estados se conceden en la totalidad del territorio facilidades aduaneras comparables a las que caracterizan las zonas francas, dentro del marco de otros regímenes, como el régimen de depósitos de aduanas, el

régimen de Drawback, la Admisión Temporal para perfeccionamiento activo o el tránsito aduanero.

12. COMO SE ESTABLECE LAS ZONAS FRANCAS

La legislación nacional enunciará las condiciones para que puedan crearse zonas francas, determinará las categorías de mercancías susceptibles de ser admitidas en ellas y precisará la naturaleza de las operaciones a las que puedan someterse las mercancías durante su permanencia en zona franca.

- Las zonas francas se establecen generalmente en un sitio que goce de situación geográfica privilegiada, puerto marítimo o fluvial, aeropuerto, etc.
- Según las disposiciones de la legislación nacional, la gestión de las zonas francas pueden efectuarse bien por las autoridades aduaneras, por otras autoridades, o por personas jurídicas o naturales.
- Las exigencias referentes a la construcción y al acondicionamiento de las zonas francas. Así como las condiciones en que se ejerza el control de la aduana, se fijarán por las autoridades aduaneras.
- Las autoridades aduaneras podrán exigir que se cerque la zona franca

Igualmente podrán imponer limitaciones a sus vías de acceso y fijar sus horas de apertura para ejercer su control, pueden, en especial las autoridades aduaneras:

a) Vigilar las vías de acceso a la zona franca de modo permanente o intermitente

b) Exigir de las personas que introduzcan mercancías en las zonas francas que lleven un registro, que les permita controlar la circulación de las mercancías.
c) Proceder a un control por sondeo de las mercancías admitidas a fin de asegurarse de que no se les sometan mas que a operaciones autorizadas y que no se ha introducido ninguna mercancía no autorizada o prohibida.

Mercancías admitidas

La admisión de mercancías en una zona franca se autorizará no sólo para las mercancías que se importen directamente del extranjero, sino también para las mercancías procedentes del territorio aduanero del Estado en cuestión.

La admisión en una zona franca de mercancías que provengan del extranjero deberá rehusarse por el motivo de que las mercancías que van a introducirse estén sometidas a restricciones Licencias previas o prohibiciones (VER ANEXO C) diferentes de las impuestas por consideraciones de moralidad o de orden público, de seguridad pública, de higiene o de sanidad pública, o por consideraciones de orden veterinario o fitopatológico, o que se refieran a la protección de patentes, marcas de fábrica y derechos de autor y de reproducción

Las mercancías que supongan un peligro o puedan alterar las demás mercancías, o exijan instalaciones particulares, no deberán admitirse sino en zonas francas especialmente acondicionadas para recibirlas.
Cuando haya de presentar un documento a la Aduana para las mercancías introducidas directamente en una zona franca sin atravesar el territorio aduanero del Estado en cuestión, las autoridades aduaneras se limitarán a exigir la presentación de un documento comercial, o administrativo que

contenga los principales datos referentes a dichas mercancías (factura comercial, carta de porte, resguardo de reexpedición, etc.).

Las autoridades aduaneras no exigirán ninguna garantía por admitir mercancías en una zona franca.

Operaciones autorizadas

Además de las operaciones de carga y descarga, transbordo o almacenamiento, las mercancías admitidas en una zona franca comercial deberán poder ser objeto de las operaciones necesarias para asegurar su conservación de las manipulaciones ordinarias destinadas a mejorar su presentación o su calidad comercial, o a condicionarlas para el transporte, tales como la división o reunión de bultos, la formación de lotes, las clasificación de mercancías y el cambio de embalaje.

Las operaciones de perfeccionamiento a las que se puede someter a las mercancías admitidas en una zona franca industrial se fijarán por las autoridades competentes, bien en términos generales, bien en forma detallada e incluso combinando estas dos posibilidades en un reglamento aplicable a toda la extensión de la zona franca o en la autorización expedida a la empresa que efectúa estas operaciones.

PARTE II: NORMAS Y REGLAMENTO SOBRE ZONAS FRANCAS

1. NORMATIVA

Marco Legal para el establecimiento de las zonas francas Industriales

Esta normativa ha sido dictada con un sentido de estabilidad económica y con un desarrollo económico y social, generadores de riqueza y empleo, mediante la inversión, la reinversión, la ampliación del mercado interno el aumento y la diversificación de las exportaciones y apoyo estatal a las actividades productivas para lograr el fortalecimiento y el desarrollo del aparato productivo.

Indican claramente de la urgente necesidad introducir modificaciones en la estructura jurídico institucional de los mecanismos del comercio internacional, creando instrumentos que coadyuven y faciliten el proceso de la producción y de la exportación. Con esta visión se dicta la normativa del Decreto Supremo N°21660 de 10 de Julio de 1987, donde se autoriza el establecimiento de zonas francas industriales dentro del territorio de la república, para que, para fomentar el desarrollo industrial en el rubro de exportaciones.

Porque, se crea estas zonas francas industriales, con el fin de permitir la internación de bienes y insumos para su procesamiento y posterior reexportación, con incorporación de valor agregado y de insumos nacionales, a fin de contribuir al fomento de la actividad productiva del país.

Esto también tiene que ver mucho, con el enclaustramiento geográfico del país, hace imperativo la creación de zonas francas industriales, zonas francas comerciales que eliminen o atenúen los factores que distorsionan, retardan o

entorpecen, las operaciones del comercio exterior, ocasionando perjuicios al Estado y a los agentes económicos de los sectores productivos y del comercio.

Asimismo, estas zonas francas deben facilitar la aplicación de modalidades de transporte directo o intermodal desde los países de origen; en forma tal que, por una parte, simplifiquen los procesos de intermediación en el tráfico de mercancías.

Lo que necesita el pequeño micro industrial es la facilitación a este sector productivo, posibilidades de acceso inmediato a las mercancías que importan y reexportan, aliviando sus costos financieros y facilitando la rápida atención de sus requerimientos y los del abastecimiento del mercado interno y externo

Todas las exportaciones que realiza el país deben constituir el soporte fundamental para recuperar competitivamente el mercado internacional y generar divisas y apuntalen el crecimiento económico y social que sustenta el Estado.
También es necesario mejorar la normas que desburocraticen y agilicen el proceso de exportación, para así de esta manera puedan incrementar su producción.

El Decreto Supremo Nº 22410 de 11 de enero de 1990, aprueba el Régimen de Zonas Francas Industriales, Zonas Francas Comerciales, y Terminales de Depósitos, Internación temporal y Maquila, así como la simplificación del trámite de Exportación, el Transporte Aéreo y Despacho de mercancías.

2. REGLAMENTO DE ZONAS FRANCAS

Creación y autorización para el establecimiento de zonas francas

- Esta norma es la que autoriza el establecimiento de zonas francas industriales, tomando los siguientes elementos:

- Acceso directo a las rutas marítimas, aéreas, férreas, terrestres y otras, así como a centros urbanos de significativa gravitación en la producción y el consumo nacional e internacional.

- Existencia de medio adecuados para la instalación de infraestructura básica.

- Economías de aglomeración.

Las zonas francas industriales (ZAFRAIN), se definen como áreas de terreno delimitadas y cercadas sin solución de continuidad, dotadas de infraestructura adecuada a las actividades que desarrollen

En la actualidad la creación de una zona franca esta a cargo por los Ministros de Desarrollo Económico y de Hacienda a petición formal de una empresa interesada, quien podrá adjudicarse en concesión por el plazo máximo de 40 años.

Podrán solicitar la creación y concesión de Zonas Francas para prestar un servicio de carácter público, únicamente personas jurídicas constituidas en sociedad comercial legalmente admitida, sin que la concesión implique exclusividad. Las entidades que lleven a cabo el establecimiento y la

administración de zonas francas deben ser necesariamente sociedades anónimas. El término de la sociedad constituida para la administración de la zona franca, debe ser mayor o igual al plazo por el que se le otorga la concesión.

La creación de zonas francas importa la concesión de la administración del área a favor de la entidad promotora, con los privilegios establecidos en el Art.9 de la presente norma y la obligación de la entidad concesionaria de realizar y ejecutar los planes y las inversiones necesarias para funcionar y cumplir los propósitos y alcances de la norma.

Los plazos de concesión será determinada en función a los límites establecidos por la Constitución Política del Estado, vencido el término, el concesionario tendrá prioridad de adjudicación, salvo el incumplimiento verificado de las condiciones que rige sobre las concesiones

La solicitud de Establecimiento y funcionamiento de zonas francas debe dirigirse al Ministerio de Industria y Comercio y Turismo, con el resultado de un proyecto de factibilidad que incluir por lo menos los siguientes:

- Ventajas comparativas de la creación de la zona franca, de acuerdo a lo establecido en los artículos 2 y 21 del decreto supremo 22410.
- Localización regional de la zona franca
- Especialización de la zona franca

Si las condiciones no fuesen cumplidas por negligencia o culpa de la entidad administradora, la concesión será revocada por resolución del Consejo Nacional de Zonas Francas (CONZOF), quedando la entidad concesionaria obligada a

devolver los terrenos sin cargo alguno al Estado, pudiendo retirar solo los materiales y equipos de su propiedad.

El poder ejecutivo, por medio de sus órganos competentes y las Municipalidades facilitarán a las ZOFRAIN, las áreas de terreno necesario para su funcionamiento.

Dentro de estas zonas francas industriales, solamente podrán establecerse industrias cuyos programas sean generadores de productos de exportación, y las actividades que deben desarrollar son:

a) Ensamblaje: la actividad de unir, armar o incorporar piezas o conjuntos y subconjuntos de diversos insumos para la obtención de un producto manufacturado.
b) Pieza: el bien en su estado más simple.
c) Subconjunto: la unión de varias piezas.
d) Conjunto: la unión de subconjuntos que den lugar a un nuevo bien que en sí forma un componente fundamental.
e) Producto final: un bien terminado que será reexportado
f) Procesamiento: la acción de convertir la materia prima en un bien o producto final.

En las zonas francas industriales, podrán instalarse sucursales bancarias, compañías de seguros, empresas transportadoras y otros servicios conexos a su funcionamiento, las cuales estarán sujetas a la legislación común y no gozarán de las exenciones y franquicias tributarias.

El Decreto Supremo N°22526 de 13 de junio de 1990, establece el reglamento de zonas francas.

3. LEY GENERAL DE ADUANAS

Aprobado mediante Ley 1990 de 28 de julio de 1999, en su Título Séptimo el Régimen Especial, Zonas Francas.

Señala que la zona franca es una parte del territorio nacional en la que las mercancías que en ella se introduzcan se consideran fuera del territorio aduanero con respecto a los tributos aduaneros y no están sometidos a control habitual de la aduana. En las zonas francas industriales que se introduzcan mercancías, tienen que ser sometidas a operaciones de perfeccionamiento pasivo autorizados por esta Ley, a favor de las empresas que efectué dichas operaciones para su posterior exportación, reexportación o importación al resto del territorio aduanero nacional.

Las mercancías que se encuentren en zonas francas podrán ser introducidas a territorio aduanero nacional mediante cualquiera de los siguientes regímenes aduaneros: (VER ANEXO A)

a) Importación para el consumo.
b) Admisión con exoneración del pago de tributos aduaneros.
c) Reimportación de mercancías en el mismo estado.
d) Admisión temporal para reexportación en el mismo estado
e) Admisión temporal para perfeccionamiento activo.
f) Transbordo, y
g) Reexpedición de mercancías.

La Ley General de Aduanas indica que las mercancías procedentes de territorio extranjero solo podrán introducirse a las zonas francas cuando cumplan los siguientes requisitos:

- Hallarse consignadas en el documento de transporte a un usuario registrado en la zona franca, en el caso de mercancías procedentes del extranjero.
- Haber obtenido permiso previo de introducción, de conformidad con las normas determinadas por el concesionario de la zona franca.

Las mercancías deben obligatoriamente llegar a territorio nacional con destino a una zona franca, no podrá ingresar a un lugar distinto de lo señalado en el Manifiesto Internacional de Carga (MIC/DTA).

Las mercancías originarias de países con los cuales Bolivia tiene suscritos Acuerdos o Tratados que tienen programas de Liberación, estarán siempre sujetos a esos Acuerdos y Tratados, con el cumplimiento de normas de Origen de las mercancías (VER ANEXO B), para su aplicación de las preferencias arancelarias.

Todas las mercancías producidas en las zonas francas industriales o almacenadas en zonas francas comerciales, podrán ser reexpedidas a territorio aduanero extranjero, mediante la presentación de la declaración de reexpedición de mercancías.

Para que esta reexpedición tenga la certeza de su salida, la Administración aduanera exigirá al consignante de la mercancía una boleta de garantía o seguro de fianza por el monto equivalente al pago de los tributos aduaneros de importación, esta garantía solo será devuelta una vez acreditada la salida fehaciente y física de la mercancía del territorio aduanero nacional y el ingreso de la misma a territorio aduanero extranjero, teniendo un plazo que no podrá exceder de 30 días desde la fecha de su reexpedición, caso de incumplimiento debe ejecutarse la boleta de garantía.

4. REGLAMENTO A LA LEY GENERAL DEADUANAS

El Decreto Supremo Nº25870 de 11 de agosto de 2000, nos indica claramente el control no habitual de la aduana nacional y sin perjuicio podrá realizar los siguientes actos de control:

- Control de ingreso y salida de mercancías, vehículos y personas
- Control periódico de inventarios de mercancías en zonas francas, procedentes del exterior o del resto del territorio aduanero nacional, en cualquier momento.

5. RECEPCION Y ENTREGA DE LAS MERCANCIAS EN ZONAS FRANCAS

La entrega y recepción de mercancías en zonas francas se regirá conforme a la Ley General de Aduanas y al Reglamente de la Ley de Aduanas. La entrega de mercancías nacionales y nacionalizadas a zonas francas se efectuará al amparo de la Declaración de mercancías de exportación con la documentación respaldatoria.

El Decreto Supremo Nº27944 de 20 de diciembre de 2004, nos habla de un régimen especial de zonas francas industriales y comerciales.

Establece la política, el rol y los objetivos de las zonas francas nacionales, así como la reglamentación relativa a la creación, concesión, control y fiscalización de las zonas francas, el régimen tributario aplicable a las zonas francas, los derechos y obligaciones de concesionarios y usuarios, y las operaciones comerciales e industriales de las zonas francas.

El establecimiento de las zonas francas responden al principio de segregación aduanera y fiscal, cuyo tratamiento tributario y aduanero, tienen por objetivos generales la generación de empleo sostenible, la atracción de inversionistas, la generación de valor agregado y el desarrollo de una infraestructura industrial y comercial y de servicios vinculados al comercio internacional, para la realización de procesos productivos destinados a los mercados interno y fundamentalmente a las exportaciones, entre los más importantes.

Esta norma determina los objetivos específicos de las zonas francas industriales, y que son:

a) Promover inversiones directas en sectores de alta tecnología, intensivos en capital y mano de obra en función de las ventajas comparativas y competitivas del país
b) Promover el desarrollo de complejos o matrices agroindustriales y de manufactura liviana integradas hacia atrás y delante la cadena productiva, dentro y hacia fuera de las zonas francas
c) Desarrollar procesos industriales de elaboración, ensamblaje, transformación y otras formas de complementación de procesos productivos
d) Promover la instalación y el desarrollo de empresas de servicios con agregación de valor tecnológico o telemático.
e) Generar economías de aglomeración y de vinculación y desarrollo con su entorno productivo.
f) Promover el desarrollo de operaciones y servicios industriales dentro de las zonas francas.
g) Desarrollar actividades productivas de bienes y servicios con destino a su comercialización en mercados del extranjero o mercados nacionales.

También determina en cuanto a su organización física que:

- En una misma zona franca pueden funcionar zonas francas comerciales e industriales.
- En cada zona franca debe existir un área separada para el trabajo de la Aduana Nacional.
- Las zonas francas comerciales podrán establecer áreas para exposición y ventas de mercancías al por menor
- Se prohíbe la construcción y existencia de viviendas.

La creación de una zona franca está a cargo de los ministros de Desarrollo Económico y de Hacienda, a petición formal de una empresa interesada, quien podrá adjudicarse en concesión por plazo máximo de 40 años.

6. PROCESOS PRODUCTIVOS

En zonas francas industriales, los usuarios podrán efectuar los siguientes procesos productivos (perfeccionamiento pasivo)

a) Operaciones totales o parciales con incorporación de bienes
b) Ensamblaje, transformación, elaboración y confección de productos finales o bienes intermedios.
c) Actividades de reacondicionamiento, reparación o adecuación de vehículos nuevos o usados, maquinaria y equipos.

Asimismo, los usuarios de las zonas francas industriales, podrán efectuar operaciones de:

a) Producción de servicios industriales y/o tecnológicos, en los que se agregue valor dentro de la zona franca industrial, destinados a empresas situadas en el resto del territorio nacional o en territorio aduanero extranjero.
b) Almacenamiento de mercancías destinadas a opciones de perfeccionamiento pasivo u otras operaciones industriales.

Las mercancías producidas dentro de las zonas francas industriales, podrán salir de las mismas con destino a la importación a consumo, admisión temporal o reexpedición, sujetándose a la legislación aduanera aplicable.

Los sobrantes deberán reexpedirse o importarse. Tratándose de sobrantes de materias primas o bienes intermedios exportados temporalmente a las zonas francas, se permitirá su reimportación sin pago de tributos aduaneros. .

Los desperdicios deberán reexpedirse.

PARTE III: DE LOS REGIMENES

1. REGIMEN TRIBUTARIO Y ADUANERO

Se establece el siguiente tratamiento tributario especial:

- La suspensión del 100% del pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- La suspensión del Impuesto a Consumos Específicos (ICE)
- La suspensión del Impuesto Especial a los Hidrocarburos y sus derivados (IEDH)
- Suspensión del Gravamen Arancelario (GA), para todas las mercancías internadas a zonas francas.

- Exención del 100% del Impuesto al Valor Agregado, del impuesto a las transferencias municipales, para las ventas, transacciones y transferencias que se realicen al interior de la zona franca.
- Exención del 100% de los tributos municipales (tasas y patentes). Los municipios establecen las condiciones de la exención, en ejercicio de sus atributos reconocidas en la Constitución Política del Estado.

2. PAGO DE TRIBUTOS

Solo debe pagar los tributos en caso de importaciones realizadas desde zonas francas, cuando la mercancía es nacionalizada e introducida a territorio aduanero nacional, "mercado interno".

- El impuesto al Valor Agregado (IVA), por toda mercancía importada
- El impuesto al Consumo Específico (ICE), en casos que corresponda
- El impuesto Especial a los Hidrocarburos y sus Derivados.
- Por último el Gravamen Arancelario (GA), que también es para toda clase de mercancías.

3. PROMOCION DE INVERSIONES

Los incentivos para las zonas francas:

Incentivos Tributarios	**Aplicación**
Arancel	Exención del 100% para todas las Mercancías
Impuestos al Valor Agregado IVA Importaciones	Exención del 100% para todas las mercancías.
Impuesto a las Transacciones IT.	Exenciones del 100% por transacciones realizadas al interior de la zona franca.
Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.)	Exención del 100% para las Transacciones realizadas al interior de la Zona franca
Impuesto a la Propiedad de Bienes Inmuebles y Vehículos Automotores	Exención del 100% (la alícuota varía según las características y valor de propiedad mediante tablas de zonificación, escala impositiva y depreciación
Repatriación de Capitales	Sin restricciones
Repatriación de Utilidades	Se aplica una alícuota de 12,5% para beneficiarios del exterior por rentas de fuentes bolivianas Se aplica una alícuota del 4% por actividades parcialmente realizadas en el país (remesas al exterior).
Incentivos Cambiarios	Aplicación
Divisas	Libre Disponibilidad
Otros incentivos	**Aplicación**
Laboral	Sin tratamiento especial
Verificación del Comercio Exterior.	En destino, sin multas ni sanciones

4. REGIMEN CAMBIARIO

En cuanto al régimen cambiario, este es libre, los usuarios de las zonas francas podrán adquirir sus insumos y demás bienes, así como cancelar sus obligaciones y transacciones, con sus propias divisas, o las que adquieran en el mercado al tipo de cambio determinado por la ley de la oferta y demanda, asimismo no están obligadas a entregar al Banco Central de Bolivia la moneda extranjera, obtenida por sus operaciones de comercialización con empresas ubicadas en el resto del país o en el extranjero.

5. REGIMEN LABORAL

En materia laboral, las pequeñas y micro industria debe estar sujeta a las disposiciones generales aplicables de la Ley General de Trabajo. La sujeción de este micro y pequeña industria al régimen laboral es muy importante, considerando que desde su concepción esta actividad ha desempeñado un papel significativo en la generación de fuentes de empleo para los trabajadores paceños.

La principal ventaja comparativa de La Paz que debe buscar optimizar la micro y pequeña industria es la abundancia de la disponibilidad de mano de obra de bajo costo relativo. La diferencia entre el costo de la mano de obra de distintos países es un factor significativo en la competitividad de los productos.

6. PROCESOS DE INTEGRACION Y SU INFLUENCIA EN EL ITERCAMBIO COMERCIAL DE LOS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES

El impacto de dichos procesos en la producción y en el comercio ha sido muy importante. En materia de comercio La Unión Europea, el bloque de integración más avanzado es la primera potencia comercial en el mundo. Igualmente en las Américas, el proceso de integración del MERCOSUR y la Comunidad Andina de Naciones ha permito el incremento del comercio regional e intrasubregional.

La producción de las micro y pequeña empresa en las zonas francas industriales está íntimamente ligado al comercio, en la medida que crece el comercio se incrementa la producción, por ende debe entenderse que la producción y el comercio de productos textiles se benefician de este incremento, tenemos claramente los distinto productos exportados mediante estos procesos.

7. LOS GRADOS O NIVELES DE INTEGRACION

La zona de libre comercio

Es la forma de integración mas leve, cuyo objetivo es la libre circulación de bienes en el territorio de los países que conforman la zona de libre comercio, mediante la eliminación de gravámenes y restricciones al comercio.

En América Latina, se intentó crear una zona de Libre Comercio al constituirse la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ALALC, que fue el primer intento para constituir una zona de libre comercio, al cabo de 20 años ésta no

llegó a concretarse. En Europa se constituyó la Asociación Europea de Libre Comercio, la cual es una zona de libre comercio en pleno funcionamiento y con lazos muy estrechos con la actual Unión Europea.

La Unión Aduanera

Es el nivel de integración mas perfeccionada en la cual se crea un territorio aduanero único, donde existe libre circulación de bienes y además y además un arancel externo común.

En los procesos de integración existentes la unión aduanera no es un objetivo final, constituye un paso hacia niveles de integración más perfeccionados como un mercado común o una unión económica en. En América Latina ha llegado a ese nivel la Comunidad Andina al aprobar su arancel externo común mediante la decisión 335 así como el MERCOSUR.

El **mercado Común**

Es el nivel de integración más completo que la unión aduanera, aquí se produce una libre circulación de factores de producción en todo el territorio comunitario, libre circulación de bienes y servicios, los capitales pueden radicarse en cualquier país miembro, los trabajadores, en su sentido más amplio, obreros, empleados profesionales, pueden trabajar en cualquier país de la comunidad.

La unión económica

Este nivel comprende la integración social y económica, además del libre comercio de bienes y servicios y capitales los países establecen políticas comunes en material social, monetario y fiscal.

8. ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN, ALADI.

Tiene como antecedente el Tratado de Montevideo de 1960 que creó la ALALC., y su objetivo era el de establece una zona de libre comercio.
La ALADI, Tratado de 1980, establecen distintas categoría de desarrollo:

- Países de mayor desarrollo, integrado por Argentina, Brasil, México
- De desarrollo intermedio, integrado por Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela.
- Los países de menor desarrollo económico relativo conformado por Bolivia, Ecuador y Paraguay

Se crea un área de preferencias arancelarias regional y la concertación de acuerdos regionales y acuerdos parciales.

Se permite concertar acuerdo con otras áreas de integración, esto facilita la convergencia a nivel latinoamericano

Los acuerdo dentro del marco de ALADI

El tratado de Montevideo de 1980, estableció diversos mecanismos de negociación entre los países miembros mediante los Acuerdo de Alcance Parcial, los Acuerdos de Complementación Económica y la creación de Preferencias Arancelarias Regional.

- Los Acuerdo de Alcance Parcial (APP), son aquellos en cuya celebración no participan la totalidad de los países miembros y propenderán a crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración para los países miembros que los suscriban o

que a ellos adhieran, podrán ser comerciales, de complementación económica, agropecuaria, de promoción de comercio o adoptar otras modalidades.

- Los Acuerdos de Alcance parcial comerciales

  Son solo comerciales, de carácter bilateral, están abiertos a la adhesión de otros países. Comprenden beneficios de tipo arancelario para el ingreso de productos a sus respectivos mercados.

  Estos acuerdos comprenden un número limitado de productos y la ventajas no son extensivas a otros países de la región, la concesión de preferencias es hasta de 100%.

Los Acuerdo de Complementación Económica (ACE)

A diferencia de los AAP de carácter comercial, los ACE., tienen un mayor alcance. En los acuerdos de este tipo, además de las preferencias comerciales, se busca una mayor integración en otras áreas como transporte, servicios, tecnología, complementación industrial, creación de empresas conjuntas, etc., y actualmente se negocia con Acuerdos de Complementaciones Económicos.

Preferencia Arancelaria Regional (PAR)

Son concesiones que se otorgan todos los países miembros de la ALADI, de acuerdo a su nivel de desarrollo:

- ABRAMEX, comprende a los países con mayor desarrollo, Argentina, Brasil, México.
- PDI, Países de desarrollo intermedio: Colombia, Chile, Perú. Uruguay y Venezuela

- PDMR, Países de menor desarrollo relativo: Bolivia, Ecuador y Paraguay.

Nomina de Apertura de Mercados (NAM).

Bajo este mecanismo el resto de Miembros de la ALADI, otorgan a los países menos desarrollados como Bolivia, Ecuador y Paraguay, un tratamiento preferencial basado en la no reciprocidad, con una rebaja arancelaria del100%.

9. COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES

La Comunidad dio un nuevo giro en cuanto a procesos de integración, debido al impulso político dado en las cumbres presidenciales, se profundiza el proceso de integración, donde se perfecciona la Zona de Libre Comercio, se aprueba el Arancel Externo Común y se constituye la Unión Aduanera.

Con este avance coincidieron las reformas económicas aplicadas por los países andinos con el objeto de favorecer el normal funcionamiento de las fuerzas del mercado, estas reformas consisten en:

- Políticas de comercio exterior basadas en la apertura de los mercados nacional
- Eliminación de subsidios para favorecer la modernización de las estructuras productivas
- Inicio de procesos de privatización de las empresas públicas.
- Liberalización de los regímenes para la inversión extranjera

Tiene los objetivos:

- De promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros, mediante la integración y cooperación económica y social.

- Facilitar la participación de los países andinos en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano
- Afianzar la acción conjunta y solidaria de sus países miembros
- Disminuir la vulnerabilidad externa y el fortalecimiento de su posición en la economía mundial

Para cumplir con estos objetivos la CAN estableció los mecanismos siguientes:

- Un programa de liberación del comercio intrasubregional
- Adopción de un Arancel Externo Común aplicable a las importaciones provenientes de terceros países.
- Armonización gradual de las políticas económicas y sociales.

Mediante este proceso de integración es que el país, tuvo un éxito en el intercambio comercial, con un crecimiento muy importante en nuestras exportaciones.

10. MERCOSUR

En diciembre de 1995, en Punta del Este (Uruguay), Bolivia suscribió un convenio por el cual se multilateralizan los acuerdos bilaterales celebrados en el marco de ALADI con los países del MERCOSUR, convirtiéndose en uno, con este paso Bolivia se convirtió en el primer país de la CAN que logra un acuerdo, también por la posición geográfica ha hecho recomendable la pertenencia a este proceso de integración, ya que nuestro país tiene límites con tres de los países del MERCOSUR, Argentina, Brasil y Paraguay.

Dentro sus objetivos esta:

- La creación de un mercado ampliado

- Complementación económica-comercial
- Mejor aprovechamiento de los recursos disponibles
- Preservación del medio ambiente
- Mejoramiento de interconexiones físicas
- Coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales
- Complementación de los diferentes sectores de la economía
- Armonización de legislaciones.

Para su funcionamiento de un mercado común se establece los siguientes mecanismos:

- Libre circulación de bienes, servicios y factores de productivos
- Programa de liberación comercial (lineal, progresivo, y automático) eliminando restricciones no arancelarias
- Establecimiento de un arancel externo común
- Políticas comercial común frentes a terceros países
- Coordinación de políticas sectoriales y macroeconómicas
- Coordinación de posiciones en foros comerciales y económicas
- Establecimiento de un Sistema de Solución de Controversias.

Con este proceso de integración Bolivia de un paso muy importante en cuanto a la apertura de mayores mercados, para nuestros productos

11. SISTEMA GENERALIZA DE PREFERENCIAS

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo **(UNTAD),** este organismo multilateral es la que ha creado el SGP, con el propósito de aumentar al máximo las oportunidades de comercio e inversión y progreso de

los países en desarrollo y ayudarlos hacer frente a los retos derivados de la globalización y a la integración económica mundial en condiciones equitativas.

El mecanismo del Sistema Generaliza de Preferencias (SGP), es unilateral que otorgan los países desarrollados a los países en desarrollo para ampliar y diversificar sus exportaciones con mayor valor agregado.

Los objetivos del SGP, persigue un esquema preferencial de manera que accedan mas a los mercados, o sea se abren sus mercados los países desarrollados a los países en desarrollo, para que puedan tener el incremento de divisas como consecuencia de sus exportaciones a través de mayores exportaciones.

Fomento a la industrialización y sobre esta base acelerar el proceso de crecimiento en la economía a través del incremento de la tasa de crecimiento. Para tener franquicia arancelaria debe a acompañar del Certificado de Origen forma "A", que es adoptado en el seno de UNTAD y que es UNICA., un formulario preestablecido.

PARTE IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

12. CONCLUSIONES

La ausencia en nuestro país de una estrategia Nacional de desarrollo de carácter productivista que priorice las exportaciones no tradicionales mediante las micro y pequeña empresa en zonas francas industriales, con un elemento dinamizador de su economía, sumada a la falta de adecuadas políticas públicas que apuntalen su desarrollo, ha hecho que el sector externo se ha deteriorado pese que este debía ser el baluarte del modelo económico impuesto en el país.

Se ha demostrado que, si a la par de la apertura comercial y la desregulación económica el Estado no se fortalece como institución; si no se moderniza la administración pública y se genera una cultura favorable hacia la productividad y la exportación; sino se traza una estrategia de desarrollo y se opera con políticas de Estado a largo plazo para apoyar al sector privado, la economía enfrentará muchos problemas.

La experiencia exitosa de industrialización y exportación en diversos países en el mundo, han tenido que ver con políticas de intervención gubernamental en términos de protección, financiamiento, fomento a la producción, promoción externa y un tratamiento favorable al capital externo.

La opción de una promoción selectiva de exportaciones y de una sustitución competitiva de importaciones debe ser considerada con responsabilidad por el Estado, como medios generadores de empleo para combatir la pobreza que afecta a una gran mayoría de la población.

El deterioro de los términos de intercambio ha implicado la creciente transferencia al exterior del trabajo intrínseco de los bolivianos contenido en los productos de exportación, lo que solo podrá ser solucionado con la mayor incorporación del valor agregado, siendo necesarias políticas de fomento para la industria manufacturera así como para los micro y pequeña empresa, como mayores generadores de empleo.

Bolivia de utilizar en todas las Embajadas del exterior, el centenar de Consulados de los que dispone en el extranjero, de esta manera cubrir la carencia de una red de Agregados Comerciales, a esto llamaría ejercicio de la Diplomacia económica, como vienen haciendo otros países, que podría redituar amplios beneficios para el país.

Finalmente, uno de los mayores desafíos que tiene nuestro país, para mejorar su competitividad y poder superar su condición de país en desarrollo en el que se encuentra; combatir la corrupción. Para ello, se impone llevar adelante una revolución moral y de comportamiento, a fin de recuperar e imponer en el país los valores de la verdad, solidaridad y la justicia.

ANEXO A

ANEXO A

REGIMES ADUANEROS

Importación

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

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

Las mercancías importadas al amparo de los documentos exigidos por ley, podrán ser objeto de despachos parciales, Las mercancías pendientes de despacho serán sometidas a la aplicación del régimen aduanero que adopte el consignatario de la mercancía.

No se permitirá la importación o ingreso a territorio aduanero nacional de mercancías nocivas para el medio ambiente, la salud y vidas humanas, animal o contra la preservación vegetal, así como las que atenten contra la seguridad del Estado y el sistema económico financiero de la Nación y otras determinadas por Ley expresa.

La importación de mercancías protegidas por el Acuerdo relativo a los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio establecidos por la Organización Mundial de Comercio (OMC), se sujetará a las disposiciones generales y principios básicos señalados en dicho acuerdo.

La administración aduanera, a solicitud del órgano nacional competente relacionado con la propiedad intelectual, podrá suspender el desaduanamiento de la mercancía que presuntamente viole derechos de propiedad intelectual,

obtenidos en el país o que deriven de acuerdos internacionales suscritos por Bolivia, ratificados por el Parlamento.

Importación para el consumo

Importación para el consumo es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas procedentes de territorio extranjero o zona franca, pueden permanecer definitivamente dentro del territorio aduanero. Este régimen implica el pago total de los tributos aduaneros de importación exigibles y el cumplimiento de las formalidades aduaneras

Las mercancías que por su contenido y naturaleza, sean de fácil reconocimiento y cuyo volumen, peso u otras condiciones hagan difícil su introducción a los depósitos aduaneros fiscales o privados, podrán ser objeto de despacho aduanero para el consumo en forma inmediata, bajo control de la Aduana Nacional y con el pleno cumplimiento de todas las formalidades aduaneras.

Las mercancías se considerarán nacionalizadas en territorio aduanero, cuando cumplan con el pago de los tributos aduaneros exigibles para su importación.

Admisión de mercancías con exoneración de tributos aduaneros

La importación de mercancías para el consumo, con exoneración de tributos aduaneros, independientemente de su clasificación arancelaria, procederá cuando se importen para fines específicos y determinados en cada caso, en virtud de Tratados o Convenios Internacionales o en contratos de carácter internacional, suscritos por el Estado Boliviano, mediante los que se otorgue esta exoneración con observancia de las disposiciones de la Ley General de Aduanas.

Para la admisión con exoneración de tributos aduaneros de importación, se deben observar las siguientes reglas:

a) Los beneficios de que se trate este capítulo se aplicarán a las mercancías que se importe directamente del extranjero y se hallaran sujetas a un régimen aduanero.

b) Salvo la reciprocidad internacional, la admisión de mercancías con exoneración de tributos aduaneros, deberá concederse sin tomar en cuenta el país de origen o de procedencia de las mercancías.

Salvo lo dispuesto por Ley específica, Tratado o Convenio Internacional, Acuerdo de Integración Económica o en contrato suscrito por el Estado, ratificado por el Honorable Congreso Nacional, las mercancías sobre las cuales se hubiera reconocido exoneración o rebaja parcial o total en el pago de tributos aduaneros, no podrán enajenarse ni ser entregadas a ningún título, ni destinarse a un fin distinto para el cual fueron importadas, excepto cuando cumplan cualesquiera de las siguientes condiciones:

a) Se enajene a favor de personas que tengan el derecho a importar mercancías de la misma clase y en la misma cantidad y que tengan derecho a exoneración o rebaja de los tributos aduaneros, previo autorización del Ministerio de Hacienda.
b) Se destinen a un fin que, por su naturaleza, pueda gozar del derecho de exoneración o rebaja de tributos aduaneros, previa autorización del Ministerio de Hacienda.

En cualquier otro caso que no esté contemplado en los literales a) y b) del presente artículo, se pagará el total o residual de los tributos aduaneros de importación según corresponda.

Las importaciones de mercancías extranjeras con exoneración de tributos aduaneros, amparadas en Tratados o Convenios Internacionales, suscritos por Bolivia y ratificados por el Honorable Congreso Nacional, estarán exentas del pago total o parcial de dichos tributos, cuando las mercancías cumplan las condiciones establecidas en el Certificado de Origen de las mismas.

Las normas y regulaciones para conceder Admisión de Mercancías de Régimen con Exoneración de Tributos Aduaneros serán establecidas mediante Decreto Supremo Reglamentario.

Reimportación en el mismo estado

Reimportación de mercancías en el mismo estado es el régimen aduanero que permite la importación para el consumo, con exoneración de tributos aduaneros de importación, de mercancías que hubieran sido exportadas temporalmente y se encontraban en libre circulación o constituían productos compensados, siempre que éstos o las mercancías no hayan sufrido en el Extranjero ninguna transformación, elaboración o reparación.

Si la exportación temporal se realizara con motivo de un contrato de prestación de servicios en el exterior del país, las mercancías deberán reimportarse dentro de los cinco años siguientes y en el término de un año en los demás casos.

Para acogerse al beneficio de este régimen, el declarante deberá demostrar:

a) Que la mercancía se encontraba en libre circulación en el territorio nacional, a tiempo de su exportación temporal.
b) Que la mercancía es la misma que se exportó y se encuentra en similar estado.

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.

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.

Admisión temporal para re exportación de mercancías en el mismo estado

La admisión temporal para re exportación en el mismo estado de las mercancías, es el régimen aduanero que permite recibir en territorio aduanero nacional, con suspensión del pago de tributos aduaneros de importación mercancías determinadas y destinadas a la re exportación, dentro del plazo determinado por reglamento, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción de la depreciación normal de las mercancías como consecuencia del uso que se haga de las mismas.

La admisión temporal se efectuara con la presentación de la Declaración de mercancías debiendo previamente constituir una boleta de garantía bancaria o seguro de fianza que cubra el cien por cien (100%) de los tributos de importación suspendidos ante la aduana nacional.

La admisión temporal de maquinaria y equipo en arrendamiento financiero u operativo (Leasing), con destino al sector productivo de bienes y servicios nacionales, se efectuara previa presentación de garantía por el total de los tributos aduaneros de importación y con el pago de un porcentaje en periodos a ser determinados en base a la permanencia en territorio aduanero nacional que será fijado por el ministerio de hacienda.

Antes del vencimiento del plazo concedido por la admisión temporal, el consignatario podrá optar por el cambio de régimen a importación para el consumo o reexportar la maquinaria o equipo en el mismo estado, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción de la depreciación normal como consecuencia del uso.

El cambio de régimen aduanero de admisión temporal a importación para el consumo se efectuara con el pago total de los tributos aduaneros de importación, liquidados sobre la base imponible a la fecha de la presentación de la Declaración de Mercancías de admisión temporal para reexportación en el mismo estado.

Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo

Por Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, se entiende el régimen aduanero que permite recibir ciertas mercancías, dentro del territorio aduanero nacional, con suspensión del pago de tributos, destinadas a ser reexportadas en un periodo de tiempo determinado, luego de haber sido sometidas a una transformación, elaboración o reparación.

La autorización para acogerse al régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, será solicitada al Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, quien le otorgara el plazo que requerirán las operaciones de perfeccionamiento activo, de acuerdo con el reglamento.

Dicho trámite se iniciara con la aceptación de la declaración de mercancías bajo cuyo régimen se permite el ingreso de las mercancías. Al vencimiento del plazo la administración aduanera verificara el exacto cumplimiento de la obligación para dar por finalizado el régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo.

Las operaciones de internación temporal y de re exportación estarán sujetas al control de la administración aduanera, establecido mediante reglamento.

Trasbordo

Es el régimen aduanero en aplicación del cual se trasladan, bajo control aduanero, mercancías en un medio de transporte a otro o al mismo en distinto viaje incluida su descarga a tierra a objeto de que continué hasta su lugar de destino.

El trasbordo es directo si se efectúa sin introducir las mercancías en un depósito temporal. El trasbordo es indirecto cuando las mercancías son

colocadas temporalmente en un almacén inclusive en zonas francas comerciales cuando corresponda, para ser objeto de reagrupamiento, cambio de embalaje defectuoso, marcado y selección, previa autorización y control de la administración aduanera. A la declaración de la mercancía transbordada se adjuntara el Manifiesto Internacional de Carga/Declaración de Transito Aduanero (MIC/DTA) o el documento de Transito Internacional Ferroviario/ Declaración de Transito Aduanero (TIF/DTA) o documento de embarque correspondiente.

La administración aduanera podrá permitir el trasbordo de las mercancías de una unidad de carga a otra, así como, de un medio de transporte a otro, debiendo comprender la totalidad de las mercancías consignadas en el manifiesto de carga bajo la opresión de transito aduanero internacional

Reexpedición de Mercancías

Las mercancías producidas en zonas francas industriales podrán ser reexpedidas a territorio aduanero extranjero, las misma que se efectuar y formalizara con la presentación de la Declaración de Re exportación de Mercancías.

Para la reexpedición de mercancías la administración aduanera exigirá al consignante de la mercancía la constitución de una boleta de garantía bancaria o seguro de fianza por el monto equivalente al pago total de los tributos aduaneros de importación. La garantía otorgada solo se devolverá cuando se acrediten fehacientemente la salida física de la mercancía del territorio aduanero nacional y el ingreso de la misma a territorio aduanero extranjero, plazo que no podrá exceder de treinta días (30) desde la fecha de su reexpedición , bajo la alternativa de ejecución de la boleta de garantía.

No esta permitida la reexpedición de mercancías de una zona franca comercial a otra similar, dentro del territorio nacional, con la única excepción de mercancías de origen extranjero que ingresan a zonas francas situadas en puertos nacionales ubicados sobre aguas internacionales determinadas como tales por convenios internacionales

ANEXO B

ANEXO B

REGLAMENTO PARA LA EMISION DE CERTIFICADOS DE ORIGEN DE LOS PRODUCTOS BOLIVIANOS

1. ANTECEDENTES

Para introducir el tema, debe mencionarse que una norma de origen tiene por finalidad el cumplimiento de una cierta transformación considerada como suficiente o deseable para que un bien objeto de comercio entre países miembros de una zona integrada pueda catalogarse como originario de la región, y así ser elegible para un trato preferencial que facilite su acceso al mercado comunitario.

El objeto principal de las normas de origen es hacer que el trato arancelario preferencial del SGP se limite a los productos auténticamente extraídos, cosechados, producidos o fabricados en los países receptores de preferencias que los exportan.

En Bolivia, con el objetivo de certificar el origen de los productos nacionales se emiten los siguientes certificados:

- Sistema Generalizado de Preferencias
- Asociación Latinoamericana de Integración
- Acuerdo de Complementación Económica Bolivia-MERCOSUR
- Tratado de Libre Comercio entre Bolivia y México
- Para terceros países

II. NORMAS PARA CALIFICACION DE ORIGEN

1. CRITERIOS GENERALES PARA LA CALIFICACION DE ORIGEN

Los criterios generales para que una mercancía sea calificada como boliviana son:

a) Mercancías producidas exclusivamente a partir de materiales originarios del territorio de las Partes signatarios de un Acuerdo Específico.

Se refiere a las mercancías elaboradas íntegramente en el territorio nacional, cuando en su elaboración se utilicen exclusivamente materiales de cualquiera de los países participantes del acuerdo especifico en los que participa Bolivia, excepto cuando dichas mercancías resulten de procesos que consistan en simples montajes o ensambles, embalaje, fraccionamiento en lotes, piezas, o volúmenes, selección y clasificación, marcación y composición de surtidos de mercancías u otras operaciones que no impliquen un proceso de transformación sustancial del producto de exportación.

Los casos tipo en los que se da lo anterior son:

- Exportación de productos bolivianos a países de la Comunidad Andina, los materiales deben ser originarios de cualquier país componente del CAN.

- Casos similares se dan con ALADI, MERCOSUR, etc.

b) Mercancías producidas enteramente en el territorio nacional

Las mercancías comprendidas en los capítulos o posiciones arancelarias comprendidas en el anexo II del presente Reglamento, por el solo hecho de ser producida en el territorio nacional.

Los criterios que sirven para calificar como íntegramente producidos:

- Los productos de los reinos mineral, vegetal y animal (incluyendo los de la caza y la pesca), extraídos, cosechados o recolectados, nacidos en el territorio.

- Los productos que resulten de operaciones o procesos efectuados en el territorio nacional por los que adquieran la forma final que serán comercializados, excepto cuando se trate de operaciones o procesos simples que no logran modificar sustancialmente la naturaleza de la mercancía de exportación.

c) Mercancías producidas a partir de materiales no originarios

Las mercancías elaboradas en el territorio nacional utilizando materiales de países no participantes en el acuerdo especifico, siempre que resulten de un proceso de transformación que debe dar como resultado un cambio de posición arancelaria a nivel de capitulo, como condición.

No serán originarias las mercancías obtenidas por procesos u operaciones por las cuales adquieran la forma final en que serán comercializadas, cuando en dichos procesos se utilicen materiales de países no miembros del acuerdo especifico y consistan solamente en simples montajes o ensambles, embalaje, fraccionamiento en lotes, piezas o volúmenes, selección y clasificación, marcación, composición de surtidos de mercancías u otras operaciones que no impliquen un proceso de transformación sustancial del producto exportado.

Asimismo, las exportaciones de productos nacionales destinadas a países miembros del MERCOSUR, resultantes de operaciones de montaje o ensamblaje, a pesar de cumplir con el salto de partida arancelaria, si utilizan materiales no originarios, el valor CIF de estas mercancías no deben exceder el 40% del valor FOB de la mercancía final. Esta información debe estar reflejada en declaración jurada.

Respecto a las exportaciones destinadas al resto de países de ALADI las mercancías que resulten de operaciones de ensamblaje o montaje, realizadas en el territorio nacional utilizando materiales no originarios de los países participantes de ALADI, cuando el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales originarios de terceros países no excedan del 60% por ciento del valor FOB de exportación de tales mercancías.

d) Operaciones que no confieren origen

No serán consideradas originarias las mercancías que a pesar de clasificar en partida diferente, son resultantes de operaciones que consistan en:

i) Simples montajes o ensamblajes, embalajes, fraccionamiento en lotes o volúmenes, selección, clasificación, marcación, composición de surtidos de

mercancías u otras operaciones que no impliquen un proceso de transformación sustancial de las características de las mercancías;

ii) operaciones destinadas a asegurar la conservación de los productos durante su transporte o almacenamiento, tales como aeración, refrigeración, congelación, adición de sustancias, extracción de partes averiadas y operaciones similares;

iii) operaciones tales como el simple desempolvamiento, zarandeo, descascaramiento, desgrane, maceración, secado, clasificación, selección, fraccionamiento, lavado, pintado y recortado;

iv) la simple formación de juegos de productos;

v) el embalaje, envase o reenvase;

vi) la división o reunión de bultos;

vii) la aplicación de marcas, etiquetas o signos distintivos similares;

viii) mezclas de productos, siempre que las características del producto obtenido no sean esencialmente diferentes de las características de los productos que han sido mezclados;

ix) dilución o filtración en agua o en otra sustancia que no altere la composición físico-química del producto;

x) la simple reunión, ensamblaje, o montaje de partes o piezas para constituir un producto completo;

xi) el sacrificio de animales; y

xii) la acumulación de dos o más de estas operaciones.

2. - REQUISITOS ESPECIFICOS DE ORIGEN

Las mercancías que, además de ser producidas en el territorio, cumplan con los requisitos específicos establecidos en el anexo III de esta Resolución. Además las empresas solicitantes deberán llenar el Formulario 2 del Anexo 1.

3. - TRATAMIENTO ACUMULATIVO

Para el cumplimiento del origen, los materiales originarios del territorio de cualquier de las Partes Signatarias del Acuerdo especifico, incorporados a una determinada mercancía en el territorio de otra de las Partes Signatarias, serán considerados originarios del territorio de esta última.

4. - EXPEDICION DIRECTA Y TRANSBORDO

Para que las mercancías se beneficien de los tratamientos preferenciales, estas deben ser expedidas directamente de Bolivia a la parte Signataria importadora. A tal fin, considera expedición directa:

a) las mercancías transportadas sin pasar por el territorio de algún Estado no participante en el Acuerdo;

b) las mercancías en tránsito a través de uno o más Estados no participantes del Acuerdo, con o sin trasbordo o almacenamiento temporal, bajo la vigilancia de la autoridad aduanera competente, siempre que:

i) el tránsito estuviera justificado por razones geográficas o consideraciones relativas a requerimientos de transporte;

ii) no estuvieran destinadas al comercio, uso o empleo en el Estado no participante de tránsito;

iii) no sufran, durante su transporte o deposito ninguna operación distinta a la carga, descargo o manipuleo para mantenerlas en buenas condiciones o asegurar su conservación.

III. EMISION DE CERTIFICADOS DE ORIGEN

El Certificado de Origen es el documento indispensable para la comprobación del origen de las mercancías. Tal certificado indica que la mercancía a la que se refiere es originaria del país.

Este certificado deberá contener una Declaración Jurada del productor final o del exportador de la mercancía en que manifieste el total cumplimiento de las disposiciones sobre origen, presentado la primera vez que exporta dichas mercancías. Esta Declaración deberá ser validada por la entidad oficial habilitada para la emisión de Certificados de Origen.

Los Certificados de Origen tienen una validez de 180 días, a partir de la fecha de emisión

1. ENTIDAD NACIONAL HABILITADA PARA EMITIR EL CERTIFICADO DE ORIGEN

En el articulo 7 del Decreto Supremo N° 23009 de 17 de diciembre de 1991 se designa al Sistema de Ventanilla Unica de Exportación (SIVEX) como el responsable de otorgar los Certificados de Origen para las exportaciones bolivianas. Asimismo, mediante Resolución Secretarial 0075-94 del 16 de noviembre de 1994 se delega al SIVEX la responsabilidad de imprimir, vender, procesar y otorgar los Certificados de Origen para los productos bolivianos de exportación, también la mencionada Resolución uniformiza el precio de todos los Certificados de Origen en Bs.50.

2. SOLICITUD DE EMISION DE LOS CERTIFICADOS DE ORIGEN

La solicitud de Certificado de Origen deberá ser acompañada de una declaración con los antecedentes necesarios que demuestren en forma documental que la mercancía cumple con los requisitos exigidos, tales como:

a) Nombre o razón social del solicitante

b) Domicilio legal

e) Denominación de la mercancía a exportar y su posición NANDINA o NALADISA

d) Valor FOB de la mercancía a exportar

e) Volumen de la mercancía a exportar

f) Elementos demostrativos de los componentes de la mercancía indicando:

i) Materiales, componentes y/o partes y piezas nacionales;

ii) Materiales, componentes y/o partes y piezas originarios de otra Parte Signataria, indicando:

- Procedencia
- Códigos NANDINA o NALADISA
- Valor CIF en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica,
- Porcentaje que representan en el valor de la mercancía final.

iii) Materiales componentes y/o partes y piezas no originarios:

- Códigos NANDINA o NALADISA
- Valor CIF en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica,
- Porcentaje que representan en el valor de la mercancía final.

La primera vez que se exporta esas mercancías, debe adjuntarse la Declaración jurada del productor final o exportador.

La descripción de la mercancía deberá coincidir con la que corresponde a la descripción arancelaria y con la que se registra en la factura comercial.

Las declaraciones mencionadas deberán ser presentadas con una anticipación suficiente para cada solicitud de certificación.

En el caso de las mercancías que fueran exportadas regularmente, y siempre que el proceso y los materiales componentes no fueran alterados, la declaración podrá tener una validez de 180 días a contar desde la fecha de su emisión.

3. PROCEDIMIENTO DE VERIFICCION Y CONTROL

El Procedimiento de verificación y control de los Certificados de Origen, por parte de los funcionarios responsables autorizados por el SIVEX, mínimamente debe tener los siguientes pasos:

i) Los productos de los que se está certificando origen deben estar necesariamente en la relación de productos que son producidos en el país. (Anexo IV). En caso que el producto no se encuentre en la mencionada Relación, es necesaria la Declaración jurada.

ii) En la declaración jurada del exportador deben estar explicitados claramente los porcentajes de participación de los productos no originarios del Acuerdo especifico sobre el valor FOB de la mercancía de exportación, Formulario N°1 del Anexo 1, esta informaci6n si es necesario, será más detallada con el formulario N°2 de dicho Anexo. Cualquier información errónea que lleve a la anulación del certificado de origen será de entera responsabilidad de la persona, que llenó el certificado de origen.

iii) Los certificados de origen no podrán ser expedidos con antelación a la fecha de emisión de la factura comercial correspondiente a la operación de que se trate, sino en la misma fecha o dentro de los sesenta días siguientes.

iv) Los certificados de origen podrán ser emitidos a más tardar 10 días hábiles después del embarque definitivo de las mercancías que estos certifiquen.

Los funcionarios responsables en el SIVEX deben numerar correlativamente los certificados emitidos y archivar un ejemplar durante un plazo mínimo de dos años, a partir de la fecha de su emisión. Tal archivo deberá incluir además todos los antecedentes que sirvieron de base para la emisión del Certificado.

Asimismo, mantendrán un registro permanente de todos los certificados de origen emitidos, el cual deberá contener como mínimo el número del certificado, el solicitante del mismo y la fecha de su emisión.

El SIVEX, de ser necesario deberá proveer las informaciones solicitadas por autoridades aduaneras competentes de los países signatarios del Acuerdo Especifico, en un plazo no superior a 30 días hábiles, contando a partir de la fecha de recepción del respectivo pedido. Las informaciones tendrán carácter confidencial y serán utilizadas, exclusivamente, para esclarecer algunas dudas sobre la calificación de origen de productos especificos.

En los casos en que la información solicitada no fuera provista o fuera insatisfactoria, la autoridad aduanera de la Parte Signataria importadora de tales mercancías podrá disponer, en forma preventiva, la suspensión del tratamiento preferencial de nuevas operaciones referidas a la misma mercancía del mismo operador.

4. SANCIONES

Si se comprueba que el certificado de origen no es auténtico, o que la mercancía no califica como originaria, se tienen previstas las siguientes sanciones:

- Suspensión en el otorgamiento de certificados de origen al productor final o exportador por un plazo de seis meses. En caso de reincidencia, dicha suspensión será por un plazo de diez y ocho meses, sin perjuicio de seguir con otras medidas contempladas en las disposiciones legales vigentes.

- El SIVEX, compartirá la responsabilidad con el productor o exportador, en lo que se refiere a la autenticidad de los datos consignados en la declaración de origen del producto. En este sentido, los funcionarios que hubiesen validado un certificado de origen sin seguir los pasos enunciados en el presente reglamento, serán pasibles de sanción de acuerdo a las disposiciones legales vigentes.

- En el caso de que los funcionarios del SIVEX reinciden en irregularidades, el SIVEX será suspendido de manera definitiva para la emisión de certificaciones de origen.

5. DEFINICIONES

A los efectos del presente Anexo se entenderá por.

a) Materiales: comprende las materias primas, insumos, productos intermedios y partes y piezas utilizadas en la elaboración de las mercancías.

b) NANDINA identifica a la Nomenclatura Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina y está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

c) Partida Arancelaria: se refiere a los primeros cuatro dígitos del sistema Armonizado para la Designación y Codificación de Mercancías o de la Nomenclatura NANDINA,

d) Salto de Partida cambio de la clasificación arancelaria a nivel de cuatro dígitos del Sistema Armonizado para la Designación y codificación de Mercancías o de la Nomenclatura NANDINA,

e) Contenido Regional: valor agregado resultante de operaciones o procesos efectuados en alguno de los Países Signatarios.

6. EXPORTACIONES AL MERCOSUR

Con carácter de excepción, hasta el 1° de enero del 2002, los productos originarios de la república de Bolivia podrán calificar origen, para las mercanoías que se incluyen en el ANEXO V literal a), siempre que los materiales no originarios de las Partes Signatarias no excedan el 50% del valor FOB de exportación de la mercadería final.

Asimismo, se establece un tratamiento especial hasta el 1 de enero del 2000, para las mercancías que se incluyen en el ANEXO V literal b).

En los casos expresamente señalados en el ANEXO V liberal b), el tratamiento especial establecido hasta el 1° de enero de 2002.

La Comisión Administradora del Acuerdo Bolivia - MERCOSUR podrá considerar, con carácter excepcional, la prórroga de dicho régimen para algunos productos hasta el 1° de enero de 2001.

En el caso de los productos incluidos en el régimen transitorio de origen en favor de Bolivia a los cuales se les exigirá un requisito específico acordado como regla de origen definitiva, dicho requisito específico será exigible, en forma simultánea, a las importaciones preferenciales provenientes de ambas Partes Contratantes a partir de la fecha ya acordada para el régimen transitorio.

Las mercancías comprendidas en las partidas 6401 a 6405, mientras tenga vigencia la transitoriedad (50% de insumos importados), no acreditarán origen cuando tengan insumos de subpartida 6406.10 no originarios de las Partes Signatarias.

ANEXO C

ANEXO C

PROHIBICIONES Y AUTORIZACIONES PREVIAS PARA EL INGRESO DE MERCANCIAS EN ZONAS FRANCAS

PROHIBICIONES

Sin perjuicio de las prohibiciones establecidas en la Ley, en otras normas legales y en las señaladas en las notas adicionales de cada Sección o Capítulo del Arancel de Importaciones, se prohíbe bajo cualquier régimen aduanero o destino especial el ingreso a territorio nacional de:

a) Productos farmacéuticas, medicamentos de composición y fórmulas no registradas ante el Ministerio de Salud, de acuerdo con la Ley de Medicamentos.

b) Productos comestibles y preparaciones alimenticios diversas, bebidas, líquidos alcohólicos en estado de descomposición, adulterados o que contengan sustancias nocivas a la salud.

c) Animales vivos afectados por enfermedades.

d) Plantas, frutos comestibles, semillas y otros productos vegetales que contengan gérmenes o parásitos perjudiciales o que sean declarados nocivos por las autoridades del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

e) Billetes de lotería extranjera; imitaciones de monedas y material monetario

f) Prendería vieja, como ser: ropa intima, de cama y de tocador; zapatos, trapos, cordeles, cuerdas y cordajes de materias textiles, en desperdicio o desecho.

g) Sustancias tóxicas, cáusticas; radioactivos y desecho mineralógicos, y otros residuos o desechos peligrosos que afecten el medio ambiente

h) Desperdicios y desechos (chatarra) de fundición, hierro o acero; partes y accesorios de vehículos automóviles usados utilizados para el ensamblaje de vehículos.

La transgresión de lo dispuesto en los incisos precedentes dará lugar al comiso por parte de la administración aduanera y al inicio del procedimiento penal aduanero.

AUTORIZACIONES PREVIAS.

Sin perjuicio de lo específicamente señalado en otras normas legales, y en las notas adicionales de cada Sección o Capítulo del Arancel Aduanero, la importación de mercancías detalladas a continuación requieren Autorización Previa de la autoridad señalada por Ley, las mismas que deberán ser emitidas por autoridad competente dentro de los cinco días de presentada la solicitud.

a) **Del Ministerio de Defensa Nacional.**

- Armas, Municiones y material bélico
- Pólvora y explosivos preparados incluidos en las partidas 36.01 a 36.04 del Arancel de Importaciones.

b) **Del Ministerio de Gobierno**

- Productos químicos y sustancias controladas sujetas a la Ley 1008, sobre el Régimen de la Coca y Sustancias Controladas y disposiciones conexas.
- Tetracloruro de Carbono identificada como Sustancia Agotadora de Ozono

c) **Del Ministerio de Hacienda**

- Máquinas y aparatos para acuñar monedas
- Monedas y Billetes
- Sellos de correo (estampillas), formularios para valores fiscales, títulos de acciones u obligaciones importados exclusivamente por entidades para su propio uso

BIBLIOGRAFIA

1. **LEDESMA, CARLOS; ZAPATA, CRISTINA:** "Negocios y comercialización, Comercio Exterior"; Ediciones Machi, Buenos Aires – Argentina, 1995

2. **FLORES C., FLORENCIO:** "Teoría de la Exportación y los mecanismos de Estimulo", La Paz – Bolivia, 1998

3. **LEDESMA, CARLOS;** "Manual de Comercio Internacional"; Ediciones Machi, Buenos Aires – Argentina, 1993

4. **CAMARA NACIONAL DE DESPACHANTES DE ADUANA,** "Convenio Internacional de Kyoto", La Paz – Bolivia

5. **REVOLLO ALFONSO:** "Comercio Internacional", La Paz – Bolivia, 1965

6. **DELBERT A., SNIDER, PH.:** "Introducción a la economía internacional", México, 1983

7. **DR. ALBA RODRIGO, HUGO; DRA. ALBA BRAUN, MERCEDES:** "Derecho Aduanero"

8. **RODRIGUEZ ALVAREZ, GARY ANTONIO:** "Apertura económica y exportaciones en Boliva: El Papel del Estado" La Paz – Bolivia, 2004

9. **COORPORACION ANDINA DE COMERCIO (CAF):** "América Latina en el comercio global", 2005

10. **PAZ ZAMORA, JAIME: D.S. 22410, 11 De enero de 1990**

11. PAZ ZAMORA, JAIME: D.S. 22526 de 13 de junio de 1990

12. LEY GRAL. DE ADUANAS, No. 1990, de 28 de julio de 1999

13. REGLAMENTO A LA LEY GRAL. DE ADUANAS, D.S. 25870, 11 de agosto de 2000

14. LEY DE EXPORTACIONES, No 1489 de 16 de abril de 1993