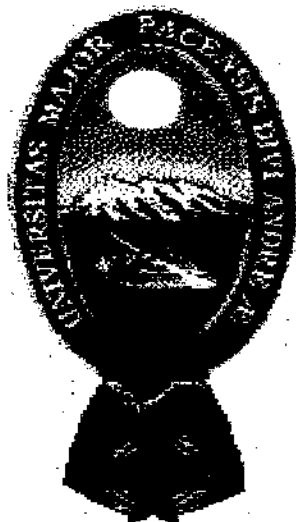


**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA**



**TESIS DE GRADO
EL DRAW BACK COMO
INSTRUMENTO DE INCENTIVO FISCAL
A LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN BOLIVIA**

POSTULANTE: JHOVANA JUANA LOZA CHURA

TUTOR: LIC. PABLO RAMOS SANCHEZ

LA PAZ - BOLIVIA

2003

RESUMEN EJECUTIVO

Tesis de Grado

EL DRAW BACK COMO INSTRUMENTO DE INCENTIVO FISCAL A LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN BOLIVIA

Postulante: Jhovana Juana Loza Chura

Profesor Tutor: Lic. Pablo Ramos Sanchez

La tesis analiza los obstáculos que frenan las exportaciones, la eficacia de la política de exportaciones aplicada en Bolivia y los principales regímenes de promoción a las exportaciones.

La hipótesis básica gira en torno a que el incremento de las exportaciones no tradicionales será impulsado a través del perfeccionamiento del mecanismo del Draw Back eliminando las trabas y dificultades para su aplicación.

El Capítulo I presenta las teorías económicas que inciden en el rol de las exportaciones y en el desarrollo económico y dan particular importancia al papel del Estado en la creación de condiciones para la expansión y diversificación de las exportaciones.

El segundo capítulo presenta los aspectos conceptuales de los incentivos fiscales a las exportaciones pues es vital determinar definiciones de los términos utilizados para evitar confusiones.

El capítulo III tiene el objetivo de mostrar al Draw Back como un instrumento de incentivo fiscal de la Política Económica, específicamente de la Política de Exportaciones, que como tal es utilizada por el Estado para influir en la vida económica.

El capítulo IV muestra a un grupo de instituciones de apoyo al sector exportador para dar impulso a la política de promoción de exportaciones.

En el quinto capítulo, se realiza un análisis de la situación de la política de promoción de exportaciones conformado esencialmente por un principio de neutralidad basado en la idea de eliminar el tradicional sesgo en contra de las exportaciones.

En el capítulo VI se analiza las distintas variables que se mencionan a lo largo del desarrollo del proceso de investigación del presente trabajo para la elaboración de sugerencias que permitan optimizar la utilización del instrumento de Política de Exportaciones conocido como Draw Back.

El último capítulo está compuesto por conclusiones y recomendaciones que han sido posibles verter al finalizar la realización de este trabajo.

DEDICATORIA

“A mi señor padre, Fausto Loza, quien con su amor y fortaleza me permitió superar y vencer los obstáculos que se presentaron en mi vida.”

“A mi madre y hermanos por el amor y comprensión que depositaron en mí.”

Agradecimientos:

A Dios por permitirme lograr mi objetivo.

A mis padres por su continuo apoyo y la confianza depositada en mi.

A mi tutor y mentor por su guía y enseñanza en la realización de este trabajo.

Al Lic. Roberto Aguilar, Lic. Boris Quevedo, Lic. Marcelo Aguirre y Lic. Juan Colque por su labor justa e imparcial impartida.

A la Universidad por la educación incondicional que me dio.

“La sabiduría entrará en ti; la ciencia de vendrá a recrear; el buen consejo velará sobre ti y la prudencia de cuidará”.

“Feliz el hombre que ha hallado la sabiduría, dichoso el que adquiere inteligencia”.

Agradecimiento especial al Lic. Pablo Ramos Sánchez por su apoyo y confianza.

ÍNDICE

Páginas

INTRODUCCIÓN

1. Justificación del Tema	2
2. Principales Problemas a Investigar	3
3. Objetivo de la Investigación	3
4. Planteamiento de la Hipótesis	4
5. Metodología	5

MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO I: PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS SOBRE INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES

1.1. Mercantilismo	6
1.2. Escuela Histórica	9
1.3. Teoría del Multiplicador de las Exportaciones	12
1.4. Neoestructuralismo	14
1.5. Ventajas Competitivas de las Naciones	16
1.6. Conclusiones del Capítulo	23

MARCO CONCEPTUAL

CAPÍTULO II: ASPECTOS CONCEPTUALES DE LOS INCENTIVOS FISCALES A LAS EXPORTACIONES

2.1. Política de Comercio Exterior	24
2.1.1. Política de Importaciones	25
2.1.1.1. Instrumentos de Política de Importaciones	25
2.1.2. Política de Exportaciones	27
2.1.2.1. Instrumentos de Política de Exportaciones.....	28
2.2. Incentivos Fiscales a las Exportaciones	31
2.2.1 Exoneración de Impuestos	31
2.2.2. Devolución Impositiva y Arancelaria	32
2.3. Conclusiones del Capítulo	35

MARCO JURÍDICO - INSTITUCIONAL

CAPÍTULO III: EL DRAW BACK COMO INSTRUMENTO DE INCENTIVO FISCAL EN BOLIVIA

3.1. Marco Legal del Draw Back	36
3.2. La Neutralidad Impositiva y la Ley de Exportaciones	39
3.3. Certificado de Devolución de Impuestos (CEDEIM)	41
3.3.1. Impuesto al Valor Agregado (IVA)	41
3.3.2. Impuestos a los Consumos Específicos (ICE)	43
3.3.3. Gravamen Arancelario (GA)	43
3.4. Sistema de Ventanilla Única de Exportación (SIVEX)	49
3.5. Conclusiones del Capítulo	51

CAPÍTULO IV: INSTITUCIONES DE APOYO AL SECTOR EXPORTADOR

4.1. Sistema de Ventanilla Única de Exportación (SIVEX)	53
4.2. Cámara Nacional de Exportadores (CANEB)	55
4.3. Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL)	57
4.4. Fundación Bolivian Investment Program (BOLINVEST)	59
4.5. Conclusiones del Capítulo	61

MARCO PRÁCTICO

CAPÍTULO V: ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA POLÍTICA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES EN BOLIVIA

5.1. La Neutralidad Impositiva para Eliminar el Sesgo Antiexportador	62
5.1.1. Estructura y Composición de las Exportaciones	62
5.1.2. Análisis de la Competitividad de las Exportaciones	65
5.1.3. El Sesgo Antiexportador	68
5.2. Análisis de los Mecanismos Utilizados para Incentivar las Exportaciones – Otros Países	71
5.3. Conclusiones del Capítulo	73

PROPUESTA

CAPÍTULO VI: SUGERENCIA PARA EL PERFECCIONAMIENTO DEL DRAW BACK A TRAVÉS DEL CEDEIM

6.1. Análisis de las Exportaciones No Tradicionales	75
---	----

6.2. Análisis de la Devolución del Gravamen Arancelario	78
a través del CEDEIM	
6.3. Ventajas de Bolivia para Exportar – Oferta Exportable	80
6.4. Promoción Sostenida de las Exportaciones No Tradicionales	82
6.5. Modelo Económico	84

CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones	87
7.2. Recomendaciones	91

ANEXOS

GLOSARIO

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

Desde la aplicación de la Nueva Política Económica, las exportaciones tienen como objetivo fundamental propulsar el crecimiento económico y transformar la estructura productiva nacional sustentada en la explotación de recursos naturales basada en la producción de bienes manufacturados de mayor valor agregado.

Bolivia se encuentra encaminada en una política económica basada en una economía de mercado y apertura al comercio exterior donde el reto principal es impulsar las exportaciones.

Las políticas actuales buscan la apertura y el crecimiento de las exportaciones pero, por sobre todo, el desarrollo liderado por ellas. Parece ser, que en el caso de Bolivia, todo apunta a la generación de una relación: exportación – acumulación – producción.

Bolivia aplicó un programa de liberalización comercial que reemplazó a un complejo sistema de aranceles, cuotas, licencias previas de importación, etc., por un sistema arancelario reducido.

Se puso énfasis en las políticas arancelarias y en los incentivos a las exportaciones, medidas entre las que desatacan los mecanismos de reintegro de los impuestos pagados por los exportadores. En la actualidad, las exportaciones se constituyen en un sector vital para la economía boliviana y de alta prioridad para los objetivos de crecimiento y desarrollo del país.

Por lo tanto, la función del objetivo nacional es asumir a las exportaciones como prioridad y medio para el desarrollo económico y social del país de manera que todas las entidades públicas involucradas directa o indirectamente con las exportaciones ejerzan sus competencias en función de dicho objetivo.

1. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

Bolivia requiere de divisas para financiar sus importaciones, su actividad económica y su desarrollo y puesto que el mercado interno es limitado, entonces Bolivia debe ser generadora de su propio financiamiento. ¿Cómo puede lograrlo? A través de las exportaciones, pero para ello, las exportaciones también deben ser incentivadas a través de una Política Económica capaz de realizarla.

El paso fundamental para mejorar la posición competitiva consiste en exportar, pues acrecentará la necesidad de ser eficientes, producir con calidad, invertir en la modernización de empresas incorporando tecnología, desarrollar recursos humanos, entrenar y formar mano de obra y ser agresivos en la comercialización internacional.

Las exportaciones permiten detectar oportunidades con anterioridad para que puedan ser aprovechadas pues ofrecen información no despreciable y da una fuerza competitiva.

Por tal motivo, este trabajo se propone mostrar y analizar el incentivo que se puede dar a las exportaciones no tradicionales en particular, a través de un instrumento fiscal que utiliza la política de exportación para alcanzar sus objetivos de incremento de las exportaciones, diversificación de las mismas, diversificación de mercados y la obtención y capacitación de recursos fiscales.

Este instrumento es conocido como DRAW BACK o Devolución del Gravamen Arancelario (GA), incentivo fiscal, que bajo el principio de la neutralidad impositiva del Régimen General de Exportaciones normado en la Ley N° 1489 de 1993 busca eliminar todo sesgo antiexportador a fin de situar al exportador nacional en condiciones similares a sus competidores.

Entonces, se puede concluir que dentro del sistema actual es fundamental incentivar las exportaciones ya que constituyen la única forma productiva de obtener

divisas, es por eso que se explica el régimen de DRAW BACK como la devolución total o parcial de los impuestos pagados por la importación de mercancías que finalmente se exportan.

Además, se debe indicar que la Devolución del Gravamen Arancelario (DRAW BACK) se la debe calificar como un instrumento que busca la eliminación de exportar aranceles y no como un subsidio.

2. PRINCIPALES PROBLEMAS A INVESTIGAR

Los principales problemas que se identifican en torno al tema son los siguientes:

- Los retardos en la devolución impositiva a las exportaciones se deben a un trámite excesivamente burocrático que frena el incentivo que se pretende dar a los exportadores, y además, las modificaciones que se presentan en cada período gubernamental perjudican el desempeño de sectores de la exportación no tradicional.
- Otro de los problemas que se identifica, es la falta de un entorno apropiado y que incentiva al sector productivo en general, y al exportador en particular, lo que refleja que son pocos los mecanismos ideados por los diversos gobiernos para incentivar la actividad productiva y de diversificación de las exportaciones.

3. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

Los objetivos que se plantea para esta investigación son los siguientes:

I. Objetivos Generales

- 1) Analizar los obstáculos que frenan las exportaciones.

- 2) Analizar la eficacia de la política de exportaciones aplicada en Bolivia.
- 3) Analizar los principales regímenes de promoción a las exportaciones.

II. Objetivos Específicos

- 1) Estudiar y analizar el Draw Back como instrumento de incentivo a las exportaciones no tradicionales, y analizar el impacto que tienen éstas en el desarrollo de Bolivia.
- 2) Mostrar la incidencia de este instrumento en el comportamiento de las exportaciones no tradicionales.
- 3) Evaluar las ventajas y desventajas del instrumento como incentivo a las exportaciones no tradicionales.

4. PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS

Hipótesis Central

El incremento de las exportaciones no tradicionales será impulsado a través del perfeccionamiento del mecanismo del Draw Back eliminando las trabas y dificultades para su aplicación.

Hipótesis Complementaria

El DRAW BACK, a través del CEDEIM, será un instrumento eficiente si dispone de una política de promoción de exportaciones clara, donde la estructura institucional sea ágil y se oriente al apoyo especializado, pues los retardos en la devolución impositiva a las exportaciones por los trámites excesivamente burocráticos, frenan el incentivo que se pretende dar a los exportadores.

5. METODOLOGÍA

La metodología se divide en dos partes: investigación documental e investigación de campo.

En la investigación documental se realiza un compilado de fichas bibliográficas, se utiliza una diversidad de documentación bibliográfica, que incluye visitas a hemerotecas e instituciones que tengan que ver con el tema en cuestión.

Por otro lado, en la investigación de campo, se realiza encuestas a algunas de las principales empresas exportadoras que gocen de devolución impositiva, mediante un cuestionario especialmente diseñado para este efecto. Realizada la encuesta, se procede a la tabulación, cálculo, estimación, análisis de los datos obtenidos y análisis de los resultados.

La delimitación temporal para el estudio es mensual, desde enero del año 1995 hasta diciembre del año 2000.

MIARCO
TRIPOLINCO

CAPÍTULO I

PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS SOBRE LOS INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES

A lo largo de la historia del pensamiento económico, los problemas de estructura son los que impulsaron el desarrollo de las teorías para que éstas pudiesen ofrecer soluciones a los problemas planteados. Uno de estos problemas fue el incentivar a las exportaciones, con lo cual, cada momento histórico tuvo sus propias soluciones, que es lo que se mostrará a continuación.

1.1. MERCANTILISMO

Los mercantilistas pretendían explicar los fenómenos económicos, específicamente del comercio exterior. Vivieron la etapa histórica del surgimiento y formación de las naciones. Su preocupación principal fue fortalecer e incrementar el poderío y la riqueza de las naciones.

Las dos bases fundamentales del mercantilismo fueron el crecimiento de una economía y el surgimiento de los estados nacionalistas. En esta era de intensas rivalidades internacionales todo se subordinaba al mantenimiento de una existencia independiente y a la mejor expansión posible de las posesiones nacionales en Europa y ultramar, sobre todo en el Nuevo Mundo¹.

Los mercantilistas atribuyeron importancia principal a los metales preciosos simplemente porque parecía ser la forma más aceptable de riqueza que entonces existía². Esto estaba justificado porque los países que carecían de depósitos de metales preciosos, que era la base de circulación monetaria internacional, se encontraban ante el peligro de

¹ Ferguson, Jhon M., "Historia de la Economía", Editorial: Fondo de Cultura Económica, México, Primera Edición, 1948, Pg. 37.

² Ibidem, Pg. 38.

verse privados de medios de pago y de ver bloqueado su comercio y con él su actividad económica.

Para la mayoría de los países de Europa, desprovistos de minas de oro y plata, la única salvación económica posible era acumular por medio de una ordenación adecuada de su comercio exterior.

Aparecieron los defensores de la teoría de la balanza comercial a los que se dio el nombre de metalistas. Cada país trataba de vender a los otros una cantidad total de productos de mayor valor monetario que el de sus compras. Al aceptar que las exportaciones significaban entrada y las importaciones salida de dinero al país, el objetivo de política económica que se consideraba prioritario consistía en regular la actividad económica, alentando las exportaciones y limitando las importaciones con el fin de buscar una balanza de comercio "favorable" por medio de un exceso de las exportaciones sobre las importaciones.

Por lo tanto, con el fin de conseguir una balanza de comercio favorable, los soberanos acudieron a una gran variedad de artificios para dar paso precisamente a esto, alentar las exportaciones:³

- Se aplicaron derechos de importación prohibitivos, con el fin de restringir la entrada de productos con excepción de materias primas necesarias para las industrias nacionales.
- Se impusieron derechos de exportación para desalentar las exportaciones de materias primas para la manufactura.
- Para estimular el comercio de exportación en general se otorgaron subvenciones a ciertas industrias que producían artículos para la exportación.

³ *Ibidem*, Pg. 39.

- Se implantaron varias exenciones de impuestos.
- Se anularon las trabas opuestas al libre movimiento del comercio interior por medio de la abolición o mitigación de los portazgos, octrois (derechos que las villas estaban autorizadas a cobrar en Francia por las mercancías que entraban a ellas provenientes de otras) u otros similares.
- Se concedieron patentes de monopolio a los propietarios de nuevos procedimientos de manufactura.
- Se impulso la inmigración de trabajadores extranjeros calificados.
- Se dieron subsidios a la navegación y construcción de navíos.
- Se crearon compañías comerciales a las que se concedían privilegios exclusivos.
- Se fomentó la colonización, se fijaron precios, salarios y condiciones de trabajo.
- Se favoreció al aumento de la población.

Además de los anteriores artificios se pueden mencionar otros tales como:

- Recomendación de sistemas de primas de exportación⁴.
- Desgravaciones fiscales interiores como exteriores pagados previamente por las materias primas, aplicados principalmente en aquellos productos de exportación que no eran competitivos⁵.

⁴ James, Emile, "Historia del Pensamiento Económico", Editorial: Aguilar, Madrid - España, 1963, Pg. 36.

⁵ Ibidem, Pg. 41.

- Se tenía prohibición de exportar las materias primas nacionales para que estas se hicieran más abundantes y por ende más baratas, con ventaja para el exportador de productos acabados⁶.
- Se implantaron los derechos de exportación que gravaban una larga lista de materias primas y productos semielaborados, realizaron diversas intervenciones del mercado nacional destinadas a favorecer la baja de precios para facilitar las exportaciones⁷.

1.2. ESCUELA HISTÓRICA

Muchos comentaristas han dado el nombre de "escuela histórica" a los numerosos autores y maestros que defendieron la aportación histórica a la economía. La escuela histórica concibe la vida económica no en forma aislada, sino en estrecha vinculación con la vida social y política. Así, según algunos autores, pueden definirse cuatro principios básicos en el pensamiento de la escuela histórica:⁸

1. La escuela asumió un enfoque evolucionista en su estudio de la sociedad, se centro en el desarrollo y el crecimiento acumulativos.
2. La escuela era nacionalista, mientras la economía clásica fue individualista y cosmopolita. Dio gran importancia a la necesidad de la intervención estatal en los asuntos económicos y recalco que la comunidad tenía sus propios intereses, bastante distintos de los del individuo.
3. Los economistas de la escuela histórica insistieron en la importancia de estudiar la economía desde una perspectiva histórica como parte de un todo integrado. Esta escuela pretendía que su método histórico le permitiera estudiar todas las fuerzas de

⁶ *Ibidem*, Pg. 41.

⁷ *Ibidem*, Pg. 41.

⁸ Luchini, María Cristina; Blanco, Teodoro V.; Cerra, Angel, "El Pensamiento Industrialista Argentino en el Período de Entreguerras – El Estudio de un Caso: La Influencia de List en Bunge". Universidad de Buenos Aires.

un fenómeno económico, todas las facetas del comportamiento económico, no meramente su lógica económica.

4. Los economistas de esta escuela eran reformistas, aunque de carácter conservador.

Los economistas de la escuela histórica consideraron que debería confiarse al Estado la mejora de las condiciones de las clases humildes, así se fortalecería su lealtad al Estado, al tiempo que se salvaguardaban la salud, el bienestar y la eficiencia de los trabajadores, confiaban en que las reformas alejarían a la clase trabajadora de la ideología socialista.

Uno de los principales representantes de esta escuela fue Friederich List quien defendió la libertad de comercio en el interior de Alemania y planteó el establecimiento de un elevado arancel contra las importaciones para proteger la naciente industria nacional. Censuró severamente a Adam Smith y a los economistas clásicos por su pretensión de universalizar doctrinas adecuadas para Inglaterra, pero no para países con menor grado de desarrollo, concedió gran importancia a las enseñanzas de la historia y acentuó la importancia del Estado. Por lo tanto, según List, la economía debe estudiarse a partir de la realidad nacional.

Así, a partir del análisis histórico, indica que las falacias de argumentación de Adam Smith y de la escuela clásica llevan a la siguiente conclusión: "el libre cambio, aplicado a la economía de mediados del siglo XIX, sólo puede conducir a la hegemonía del país que lleva la delantera en la industrialización: Inglaterra"⁹.

En cambio, "una unión universal basada en el predominio político, en la riqueza predominante de una sola nación, es decir, en la sumisión y dependencia de otras nacionalidades, traería como consecuencia la ruina de todas las características nacionales y la noble concurrencia entre los pueblos; contradiría los intereses y los sentimientos de todas las naciones que se sienten llamadas a realizar su independencia y a lograr un alto

⁹List, Friederich, "Sistema Nacional de Economía Política", Editorial: Aguilar, Madrid, 1944, Pg. 30 - 40.

grado de riqueza y de prestigio político; no sería otra cosa sino una repetición de algo que ya ocurrió en la época de los romanos; de un intento que hoy contaría con el apoyo de las manufacturas y el comercio, en lugar de utilizar como entonces el frío acero, no obstante lo cual, el resultado sería el mismo: la barbarie"¹⁰.

List propone aplicar en Alemania el proteccionismo, como herramienta necesaria para lograr la industrialización¹¹.

La protección arancelaria debe ser moderada y transitoria; en ningún momento se postula la necesidad de cerrar el mercado nacional a la competencia extranjera. Indica, que lo más reprobable es el aislamiento repentino y absoluto de una nación mediante prohibiciones. Estas son justificadas cuando, separada la nación de otra a causa de una prolongada guerra, se halla en un estado de prohibición involuntaria de los productos manufactureros de otras naciones, y en la absoluta necesidad de bastarse a sí misma (...) Cuando los aranceles a la importación, con los cuales trata de eliminarse la competencia extranjera, son demasiado altos, perjudican a la nación que los establece, ya que desaparece el afán de competencia de los industriales nacionales con el exterior, y se fomenta la indolencia¹².

Los aranceles aduaneros no pueden ser aplicados de manera abusiva; su objetivo es lograr la "educación industrial" del país, es decir, la articulación de la economía a nivel interno y la adopción de las técnicas necesarias para el crecimiento de la actividad manufacturera. Para apoyar este razonamiento, critica la teoría de los valores de la escuela clásica e intenta reemplazarla por la noción de "fuerzas productivas". Más importante que las riquezas que las naciones han acumulado es el desarrollo de las condiciones necesarias para producirlas.

"Es cierto que, inicialmente, los aranceles protectores encarecen los artículos manufacturados; pero igualmente cierto es, y hasta ha sido reconocido por la escuela,

¹⁰ Ibidem, Pg. 30 - 40.

¹¹ Ibidem, Pg. 79 - 92.

¹² Ibidem, Pg. 46.

que con el transcurso del tiempo, una nación capacitada para instituir una perfecta energía manufacturera puede fabricar, en la propia nación, más baratos los productos que importa de fuera. Así, pues, si con los aranceles protectores se exige un sacrificio de valores, esta pérdida está compensada por la adquisición de una energía productiva mediante la cual se asegura a la nación para el porvenir no sólo una suma infinitamente mayor de bienes materiales, sino también la independencia industrial en caso de guerra"¹³. Finalmente, List critica la aplicación de cualquier tipo de protección arancelaria para el sector agrícola. La razón de esta excepción en su esquema proteccionista es que la agricultura de un país ya recibe suficientes beneficios con la industrialización. Ésta le proporciona un mercado interno más desarrollado, estable y con demanda creciente. Además, el encarecimiento de las materias primas y alimentos perjudica a la industria y, finalmente, en este caso sí se puede hablar de división natural, dependiendo los cultivos del clima y la fertilidad de las tierras¹⁴.

1.3. TEORÍA DEL MULTIPLICADOR DE LAS EXPORTACIONES

Para hablar del multiplicador de las exportaciones es preciso mencionar que el comercio internacional tiene dos efectos sobre el nivel del ingreso: uno en el largo plazo que es causado por las posibles ganancias derivadas del comercio internacional y la evolución secular de los términos de intercambio; y el otro que ocurre en el corto plazo, que es causado por las fluctuaciones de los términos de intercambio y se manifiesta en una variación del nivel de ocupación e ingreso o en el nivel de precios. El efecto de largo plazo tiene relación con la capacidad productiva; el de corto plazo, a través del multiplicador del sector externo, con la demanda efectiva¹⁵.

Este enfoque es postulado por la corriente keynesiana quienes empezaron a ocuparse de la relación entre los niveles de ingreso y la ocupación y el comercio internacional. Ellos planteaban los siguientes postulados: hay amplia desocupación de los factores de producción; que el nivel de precios permanece constante; y que los

¹³ *Ibidem*, Pg. 159.

¹⁴ *Ibidem*, Pg. 38.

¹⁵ French - Davis, R.; Griffin, K.B, "Comercio Internacional y Políticas de Desarrollo Económico", Editorial: Fondo de Cultura Económica, México, 1967, Pg. 118.

únicos gastos inducidos están representados por el consumo de las personas, es decir, todos los impuestos serían autónomos y estaría ausente el acelerador de las inversiones, siendo también autónomas todas éstas¹⁶. En este modelo los únicos gastos que se manejaran son los destinados al consumo de bienes nacionales e importados.

Establecidos estos puntos, se puede derivar el multiplicador de las exportaciones. Las variables a utilizar son las siguientes:

Y = ingreso nacional

C = consumo total

I = gastos de inversión en bienes nacionales

X = exportaciones

M = importaciones de bienes de consumo

n = importación autónoma de bienes de consumo

m = propensión marginal a consumir bienes importados

a = consumo autónomo

b = propensión marginal a consumir

$1-b$ = propensión marginal a ahorrar

$$(1) \quad Y = C + I + X - M$$

$$(2) \quad C = a + bY$$

$$(3) \quad I = I_0$$

$$(4) \quad X = X_0$$

$$(5) \quad M = n + mY$$

$$(6) \quad Y = a + bY + I_0 + X_0 - n - mY$$

$$(7) \quad Y = (a - n + I_0 + X_0) \frac{1}{1 - b + m}$$

$$(8) \quad \frac{\delta Y}{\delta X} = \frac{1}{1 - b + m} = K_x$$

¹⁶ *Ibidem*, Pg. 118.

Ahora bien, este multiplicador de las exportaciones o multiplicador del comercio exterior o multiplicador externo tiene por objeto aislar otras influencias para destacar el efecto de las exportaciones como la única variable que incrementa el ingreso, y las importaciones como la variable que frena la expansión del mismo.

Con el paso del tiempo, este modelo se refinó al distinguir en las exportaciones entre componente nacional e importado. Si un $r\%$ de las exportaciones es de origen importado la ecuación (8) se transforma en:

$$(9) \quad \frac{\delta Y}{\delta X} = \frac{1}{1-b+m} (1-r)$$

$$(10) \quad \frac{\delta Y}{\delta X_n} = \frac{1}{1-b+m}$$

Donde X_n = exportaciones de origen nacional. Esta ecuación muestra que cada unidad de aumento en las exportaciones, sólo $(1 - r)\%$ corresponde a demanda ejercida sobre bienes nacionales, y sólo esta última es la que cuenta para los efectos de alterar el nivel de ocupación y del ingreso nacional.

Por último, se puede concluir diciendo que las exportaciones aumentan el ingreso nacional en función del multiplicador exterior. Este multiplicador tiene mucha importancia en aquellos países cuyo ingreso depende considerablemente de su comercio exterior¹⁷.

1.4. NEOESTRUCTURALISMO

Los neoestructuralistas presentan el asunto de la industrialización como la mezcla correcta de la industrialización con sustitución de importaciones (estrategia

¹⁷ Torres Gaytan, Ricardo, "Teoría del Comercio Internacional", Editorial: Siglo XXI, 14ª Edición, México, 1987, Pg. 160 - 175.

orientada hacia adentro) y la industrialización orientada a la exportación (estrategia orientada hacia fuera)¹⁸.

Los neoestructuralistas ven la economía mundial como un sistema de poder jerárquico y asimétrico que favorece a los países del centro y a las Empresas Transnacionales en particular. Son más escépticos ante una mayor liberalización, porque creen que reforzará las desigualdades entre y dentro de los países; al tiempo que los grupos globales poderosos establecidos en los países desarrollados harán lo necesario para que los beneficios de la liberalización global se canalicen a su favor.

En lo que respecta a la relación entre Estado, sociedad civil y mercado, los neoestructuralistas le atribuyen un papel más importante al Estado en el proceso de transformación social y desean que los grupos sociales en desventaja participen en este proceso, sobre todo porque se ha dado un proceso de exclusión.

El neoestructuralismo atribuye mayor relevancia a las fuerzas del mercado, la empresa privada y las inversiones extranjeras directas en comparación con el estructuralismo, pero alega que el Estado debería gobernar el mercado. No obstante, según las ideas neoestructuralistas, el Estado ya no desempeña el papel de pivote del desarrollo que cumplía bajo la ISI (industrialización con sustitución de importaciones) estructuralista ya que las áreas públicas se limitan sólo a prestar servicios esenciales como salud y educación, mas ya no emprenden actividades productivas directas a través de la propiedad de empresas industriales o de otro tipo.

Asimismo, la capacidad del Estado para conducir la economía está limitada porque el proteccionismo y los subsidios se usan sólo esporádica y limitadamente en contraste rotundo con el periodo de ISI. Se reconoce el imperativo de alcanzar y mantener el equilibrio macroeconómico porque ahora la estabilidad fiscal y de los precios son una condición para el crecimiento, lo que no ocurría necesariamente en el

¹⁸ Kay, Cristobal, "Memoria: Neoliberalismo y Estructuralismo, Regreso al Futuro", Revista Mensual de Política y Cultura. Número 117, Noviembre, 1998.

pasado. Otro elemento clave del neoestructuralismo es su gran preocupación por la equidad y la reducción de la pobreza.

La posición con respecto al mercado mundial ha cambiado mucho desde que la dirección estratégica de la economía debe estar orientada a las exportaciones, en lugar de sustituir las importaciones, es decir, incentivar las exportaciones. Pero ese desplazamiento hacia los mercados mundiales por parte de los neoestructuralistas se produce dentro de una estrategia de desarrollo desde adentro. Es decir, lo crucial no es la demanda y los mercados. El quid del desarrollo está por el lado de la oferta: calidad, flexibilidad, combinación y utilización eficientes de los recursos productivos, adopción de adelantos tecnológicos, espíritu innovador, creatividad, capacidad de organización y de disciplina social, austeridad privada y pública, énfasis en el ahorro, y desarrollo de habilidades para competir internacionalmente. En resumen, esfuerzos independientes emprendidos desde adentro para alcanzar el desarrollo autosustentable¹⁹. Esto significa que es la sociedad, a través de la orientación del Estado y de sus organizaciones intermediarias, la que decide en qué dirección desea desarrollar sus vínculos con la economía mundial.

Otro elemento clave del neoestructuralismo, para incentivar las exportaciones es el logro de ventajas competitivas en ciertas áreas productivas claves del mercado mundial mediante la liberalización selectiva, la integración a la economía mundial y una política de crecimiento económico e industrial orientada hacia las exportaciones. Los neoestructuralistas esperan que mejore la posición de América Latina en la economía mundial al tiempo que reduzca su vulnerabilidad y dependencia²⁰.

1.5. VENTAJA COMPETITIVA DE LAS NACIONES

Uno de los principales autores de esta línea de pensamiento es Michael Porter que en su libro " Ventaja Competitiva de las Naciones " publicada en 1990, desarrolla

¹⁹ Sunkel, Osvaldo, "El Desarrollo desde Adentro: Un Enfoque Neoestructuralista para América Latina", Editorial: Fondo de Cultura Económica, México, 1995, Pg. 8 - 9.

²⁰ CEPAL. 1994; 1995.

una nueva teoría de cómo las naciones, estados, y regiones compiten sus fuentes de prosperidad económica. Michael Porter llevó a cabo una investigación para analizar el origen o causa de la competitividad de las naciones. Su objetivo final era desarrollar un marco conceptual que sirviera tanto para orientar a los empresarios y ejecutivos en la toma de decisiones, como para la formulación de políticas industriales orientadas a promover la competitividad de una nación.

Para enfocar su investigación, Porter postuló tres preguntas básicas:²¹

1. ¿Por qué tienen éxito algunas naciones en industrias internacionalmente competitivas?
2. ¿Qué influencia tiene una nación sobre la competitividad de sus diferentes industrias o segmentos industriales?
3. ¿Por qué las empresas de diferentes naciones eligen estrategias particulares?

Para responder a estas interrogantes, Porter consideró cuatro premisas clave:²²

1. El nivel de competencia y los factores que generan ventajas competitivas difieren ampliamente de industria a industria (inclusive entre los distintos segmentos industriales).
2. Las empresas generan y conservan sus ventajas competitivas primordialmente a través de la innovación.
3. Las empresas que crean ventajas competitivas en una industria en particular, son las que consistentemente mantienen un enfoque innovador, oportuno y agresivo y explotan los beneficios que esto genera.

²¹ Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, "La Competitividad en la Empresa Mexicana", México, 1995.

²² *Ibidem*, México, 1995.

4. Es típico de las empresas globales internacionalmente competitivas, realizar parte de sus actividades de la cadena de valor fuera de sus países de origen, capitalizando así los beneficios que derivan del hecho de disponer de una red internacional.

La única forma de mantener una ventaja competitiva a nivel internacional es actualizando y revolucionando constantemente las condiciones técnicas de producción. Las empresas deben evitar actitudes conformistas y mejorar permanentemente su cadena de valor.

La primera fuerza rectora de esta evolución es la innovación, ya que esto permite que las ventajas competitivas sean sostenibles en el largo plazo. A través de la innovación las empresas desarrollan nuevas bases para competir, o encuentran mejores formas para hacerlo quedando obsoletos los esquemas tradicionales. Sin embargo, como Porter señala: "la innovación requiere un ambiente de tensión, presión, necesidad y aún adversidad. El temor a perder algo es a menudo más poderoso que la esperanza de ganarlo"²³.

Al tratar de explicar y establecer por qué las empresas de algunas naciones tienden a la innovación constante y buscan siempre nuevas bases que generen ventajas competitivas, Porter introdujo conceptos que es importante detallarlos e indica que el marco en el que se gestan las ventajas competitivas consta de cuatro atributos: Condiciones de los Factores, Condiciones de la Demanda, Empresas Relacionadas Horizontal y Verticalmente y la Estructura y Rivalidad de las Industrias. Todos estos atributos conforman un sistema, al cual Porter denominó "Diamante". Dos variables auxiliares complementan el marco del análisis: el gobierno y los hechos fortuitos o causales.

Las características del diamante determinan las industrias o los segmentos industriales en los que una nación tiene las mejores oportunidades para alcanzar el éxito internacional. Las ventajas, a lo largo del diamante, son necesarias para alcanzar y

²³ Porter, Michael, "Ventajas Competitivas de las Naciones", Editorial: Plaza & James Editores, Barcelona, 1991, Pg. 78-83.

mantener dicho éxito. Sin embargo, gozar de condiciones favorables en cada atributo no es prerequisite para lograr ventajas competitivas en una industria.

El primer atributo del diamante lo constituye la condición de los factores. En este caso el concepto de la teoría económica clásica ha sido revolucionado completamente por Porter. Primero, el concepto neoclásico de la dotación o proporción de factores (mano de obra y capital) se concibe de un modo dinámico y no estático. Segundo, en lugar de la abundancia relativa se considera a la escasez como fuente fundamental generadora de ventajas competitivas. El razonamiento es el siguiente: la abundancia normalmente genera una actitud complaciente, mientras que ciertas desventajas selectivas contribuyen al éxito de una industria por su impacto en la estrategia, dado que propicia la innovación. Las naciones tienen éxito en aquellas industrias que son particularmente creativas e innovadoras.

Otro atributo valioso es contar con demanda local sofisticada, ya que representa un poderoso incentivo para desarrollar una posición sólida internacionalmente. Esto estimula a las empresas a introducir nuevos productos al mercado con mayor rapidez. Los compradores locales pueden ayudar a las empresas a obtener ventajas si sus necesidades anticipan o prefiguran las tendencias de mercados globales. La demanda se compone de tres elementos significativos: i) naturaleza de las necesidades de los clientes locales (nivel de sofisticación); ii) tamaño y patrón de crecimiento del mercado interno, iii) mecanismos a través de los cuales las necesidades de los compradores locales están relacionadas con las empresas internacionales²⁴. La importancia de la demanda no se define por su tamaño, sino por su composición y características.

Las empresas relacionadas y de apoyo son el tercer atributo. Este genera lo que Porter denomina clusters de empresas competitivas internacionalmente, que surgen por la relación entre diferentes industrias. Las empresas nacionales se benefician cuando sus proveedores son competidores globales. La presencia de empresas horizontalmente relacionadas e internacionalmente competitivas representa una fuente importante de

²⁴ Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, "La Competitividad en la Empresa Mexicana", México, 1995.

ventajas competitivas. Por ejemplo, el éxito internacional de una industria puede ejercer efectos multiplicadores sobre la demanda de un producto complementario, ya que a menudo las industrias relacionadas comparten actividades dentro de la cadena de valor, o fabrican productos complementarios.

La competencia o rivalidad interna es el último tributo, y probablemente el más importante de los cuatro, se relaciona con la intensidad de la rivalidad interna, la cual obliga a las industrias a competir en forma más agresiva, innovadora y a adoptar una actitud "global". La mayor rivalidad, determina que las empresas tiendan a expandirse a otros mercados con mayor prontitud que en aquellos países donde estos patrones no existen.

Hay un elemento adicional acerca de la rivalidad. La rivalidad interna es mucho más fuerte que la pura competencia económica tradicional. La rivalidad internacional es a menudo la excusa para el proteccionismo o la intervención gubernamental, mientras que con la rivalidad interna no existen excusas, las reglas del juego son las mismas para todos.

La actitud de la gente y la estructura de capital son los dos factores que hacen que la competencia se intensifique dentro de un país. La conducta de la gente (motivación para trabajar y desarrollar habilidades), por ejemplo, puede influir la disposición o habilidad de la empresa para innovar y competir internacionalmente y las metas de la empresa a menudo reflejan las características de los mercados de capitales nacionales y las prácticas de remuneración: metas individuales versus metas de conjunto, industrias emergentes versus industrias maduras.

Los atributos del Diamante se refuerzan a sí mismos y constituyen un sistema dinámico. El efecto de uno de los atributos a menudo depende de la situación de los demás. El sistema es movido principalmente por dos elementos, la competencia interna y la concentración geográfica. La competencia interna promueve la innovación constante en el resto de los atributos; la concentración o proximidad geográfica,

magnifica o acelera la interacción de los cuatro diferentes atributos. Mientras más local sea la competencia, más intensa será. Y entre más intensa, mejor para el conjunto de la economía²⁵.

Existen otros dos elementos que afectan también la configuración del Diamante Nacional y el nivel de ventaja competitiva: la intervención del gobierno y los fenómenos fortuitos. El grado de intervención del gobierno y sus políticas juegan un papel determinante en la competitividad de un país. Porter plantea que, tradicionalmente, tiende a concebirse al gobierno como un elemento esencial que proporciona ayuda a las empresas líderes y crea "campeones nacionales".

En el argumento de Porter, el papel real del gobierno es el de servir como catalizador de la innovación y el cambio, cuestionar posiciones estáticas, forzar al sistema a mejorar constantemente e impulsar a las empresas a competir para acelerar el proceso de innovación. El gobierno deberá influir en los cuatro determinantes del diamante, crear un entorno fértil para el desarrollo de industrias nacionales competitivas a nivel internacional.

El papel del gobierno ha sido mal interpretado con cierta frecuencia, y la razón se encuentra en la falta de entendimiento de la siguiente premisa: "Las empresas pueden sobreponerse a cualquier desventaja en costos a través de la innovación, y ésta solamente se dará por medio de presiones del mercado y la competencia". Sin embargo, cuando el gobierno suprime las presiones del mercado para una industria nacional, también elimina los incentivos para innovar y mejorar. Por lo tanto, según Porter, en lugar de intervenir deliberadamente en industrias específicas con políticas proteccionistas, los gobiernos deberán enfocarse a moldear los atributos de la economía nacional de tal forma que, a partir de estrategias de política económica, se generen ventajas competitivas sostenibles. Lo anterior proporcionará un ambiente fértil para la gestación de industrias competitivas internacionalmente.

²⁵ Ibidem, México, 1995.

Los hechos fortuitos no pueden ser controlados generalmente, pero proporcionan un fuerte estímulo para el cambio y la innovación. Crean los medios para que nuevas empresas ingresen a la industria, o para que algunas naciones se conviertan en competidoras internacionales. Mediante la aplicación de este marco conceptual, y según el instituto mexicano ejecutivo de finanzas²⁶, Porter identificó cuatro etapas del desarrollo competitivo de las naciones:

- Los Factores (dotación) como impulsores de la Economía: en esta etapa, las industrias obtienen sus ventajas principalmente de la disposición de factores básicos de la producción (mano de obra no calificada, recursos naturales, clima), o bien de la competencia vía precios y la venta de productos primarios o materias primas. Este tipo de economía proporciona una base pobre para un crecimiento sostenible de la productividad. Según Porter, pocas naciones rebasan esta etapa.
- La inversión como impulsora de la Economía: la nación obtiene sus ventajas de la inversión agresiva en una escala eficiente, de instalaciones y en tecnología extranjera. El país compite en productos estandarizados y sensibles al precio. En esta etapa, las empresas ya han desarrollado la habilidad de adaptar y mejorar la tecnología extranjera y vender, así, sus propios productos en mercados externos. Estas naciones tienden a favorecer la inversión y el crecimiento económico a largo plazo, en lugar del gasto en consumo y la redistribución del ingreso.
- La innovación como impulsora de la economía: en esta etapa todos los atributos del diamante interactúan y se apoyan mutuamente. En esto reside su mayor fortaleza. Las empresas que forman la industria y las empresas colaterales, no solamente copian y mejoran otras tecnologías, sino que, fundamentalmente, también son capaces de innovar en productos y procesos y crear tecnologías y procesos propios.

²⁶ Ibidem, México, 1995.

- La Riqueza como impulsora de la tecnología: esta es una etapa declinante. Su fuerza motriz es la conservación de la riqueza en favor del status quo. Los niveles de inversión, la innovación y el cambio tecnológico no constituyen prioridades de la marcha de la economía. El rango de industrias en las que las ventajas competitivas son sostenibles, se estrecha significativamente. Las fusiones y adquisiciones florecen y proliferan. Las empresas extranjeras empiezan a disminuir su participación de mercado, y si esta tendencia no cesa, puede llevar a la economía al inicio de ciclo.

Finalmente, Porter encuentra que el papel del gobierno es similar al de un entrenador: el gobierno puede aumentar o disminuir la ventaja competitiva, pero no puede competir él mismo con el comercio internacional. Su papel es el de forzar a cada jugador (empresa) a obtener un mejor desempeño, estableciendo estándares elevados e insistiendo en un nivel de competencia igualmente alto, lo cual redundará en sinergias a lo largo de las cadenas productivas y de valor.

1.6. CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO

Las teorías económicas que respaldan este trabajo inciden en el rol de las exportaciones y en el desarrollo económico y dan particular importancia al papel del Estado en la creación de condiciones para la expansión y diversificación de las exportaciones.

Desde la formulación y aplicación de las teorías mercantilistas hasta la formulación y aplicación de la teoría de las ventajas competitivas de las naciones, que son propuestas actuales de la transformación productiva con equidad en procura de una nueva inserción en la economía mundial, ponen de relieve el papel del Estado a través de políticas económicas que utilizan instrumentos para promover e incentivar las ventas al extranjero.

**MARCO
CONCEPTUAL**

CAPÍTULO II

ASPECTOS CONCEPTUALES DE LOS INCENTIVOS FISCALES A LAS EXPORTACIONES

La Política Económica Internacional es el conjunto de acciones que lleva a cabo el Estado para influir sobre las relaciones económicas internacionales. Las áreas que cubre son: Política de Comercio Exterior que incluye la Política de Importaciones y la Política de Exportaciones, Política Cambiaria, Política de Endeudamiento Externo, Política de Inversión Extranjera, Política de Cooperación Internacional y Política de Integración.

2.1. POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR

El concepto de “comercio” comprende la totalidad de los procesos de intercambio entre los diferentes miembros de una economía.

El comercio exterior abarca procesos de intercambio entre diferentes economías a través de los distintos componentes de las mismas.

La política de comercio exterior debe entenderse como la totalidad de medidas con las cuales el Estado u otros grupos organizados estructuran el comercio exterior, entendido como el intercambio de bienes a través de las fronteras de un país.

El intercambio en términos globales en una economía abarca transacciones tanto de compra como de venta, lo que lleva a que se desarrollen teorías macroeconómicas de importación y exportación²⁷.

²⁷ Unidad de Análisis de Política Económica (UDAPE), La Paz, Junio 4 de 1985.

2.1.1. POLÍTICA DE IMPORTACIONES

La Política de Importaciones se define como el conjunto de acciones que lleva a cabo el Estado para influir sobre el nivel, composición o estructura y la evolución y destino de las importaciones, y a través de estos elementos influir sobre la actividad económica sobre sus variables (consumo, inversión, empleo, otros).

Los objetivos de la Política de Importaciones varía con el tiempo, entre los que se puede mencionar:

1. Defender el poder de compra externo del país.
2. Mejorar y asegurar las condiciones de abastecimiento.
3. Regular el crecimiento de las importaciones cuando estuviera presente un crecimiento muy rápido de ellas.
4. Modificar la estructura o composición de las importaciones.
5. Sustituir importaciones.
6. Elevar las recaudaciones fiscales.

2.1.1.1. INSTRUMENTOS DE POLÍTICA DE IMPORTACIONES

Los instrumentos que son utilizados por la Política de Importaciones para el logro de sus objetivos son de dos tipos: instrumentos directos e instrumentos indirectos.

Los instrumentos directos son considerados agresivos pues tienden a afectar al vecino país. Entre estos se encuentran:

- Prohibiciones de importación: tienden a regular la cantidad y capacidad de la importación.
- Cuotas o contingentes: permite determinar la cuantía máxima de importación de determinado servicio
- Permisos y licencias previas: procedimiento administrativo que regula las importaciones a través de plazos previos y en determinados tipos de bienes. En algunos países es un procedimiento que asegura a los importadores la posibilidad de comprar en el extranjero mercancías sometidas a limitaciones de importación y que exigen plazos largos de fabricación y entrega. Permite eventualmente pagos a cuenta²⁸.
- Depósitos previos: obligación que se impone al importador de efectuar un depósito en el sistema bancario a cuenta de los entes estatales pertinentes de un monto antes de la importación con el objeto de regular las importaciones y captar liquidez en moneda nacional.
- Reglamentaciones: las más utilizadas son las de sanidad que protegen al consumidor local.
- Reglamentaciones anti – dumping: se aplican para controlar importaciones utilizando el criterio para impedir el dumping.

Los instrumentos indirectos son de alcance general e inciden a través de los precios, entre los cuales están:

- Arancel de importaciones: impuesto sobre las importaciones, es una lista de impuestos que gravan a las mercancías de acuerdo con su naturaleza, destino y cualquier otra particularidad de la mercancía.

²⁸ Unidad de Análisis de Política Económica (UDAPE), La Paz, Junio 4 de 1985.

- Devaluación: instrumento que es utilizado para corregir el déficit de la balanza de pagos, que no sólo incide sobre las importaciones sino también sobre las exportaciones y movimientos de capital.
- Tipo de cambio: es un instrumento regulador de los montos de moneda nacional que deberán ser cambiados para la obtención de divisas necesarias para la importación, influyendo de esta manera en el precio relativo de los bienes importados por el país.

2.1.2. POLÍTICA DE EXPORTACIONES

La Política de Exportaciones es parte de la Política Económica Internacional. Se define como el conjunto de acciones del Estado, el cual tiene por objeto influir sobre el nivel, composición, destino y precio de las exportaciones.

- Nivel: se refiere a la cuantía total de las exportaciones. El Estado puede influir sobre el aumento de las exportaciones.
- Composición: se refiere a influir sobre la estructura de las exportaciones influida por materias primas y alimentos en nuestro país.
- Destino: sobre los mercados de exportación. Es decir, no es conveniente vender a un solo mercado. Entonces la búsqueda de nuevos mercados es tarea del Estado.
- Precio: aunque es definido en la interacción de Oferta y Demanda Mundial, los Estados pueden influir sobre éste.

Los objetivos de la Política de Exportación son los siguientes:

1. Incrementar las exportaciones.

El Estado debe lograr divisas necesarias para tener una capacidad de pago fortalecido. En otras palabras, debe hacer que la economía interna se mueva, y que mejor que con un efecto multiplicador sobre el empleo, el ingreso, etc.

2. Diversificar las exportaciones.

Es una necesidad para los países, pues dependen de uno o pocos productos, es decir, están sometidos a los precios de esos unos o pocos productos. Por lo tanto, se debe tratar de diversificar las exportaciones para no estar sometidos a las fluctuaciones y dejar de ser dependientes.

3. Diversificación de Mercados.

Cuando el país depende de un solo mercado, está sometido a lo que sucede en ese mercado. Sin embargo, cuando son varios mercados, se tienen mayores oportunidades.

4. Obtener y Captar Recursos Fiscales.

Aunque, en general, ahora ya no se gravan impuestos a las exportaciones, se mantienen en el caso del petróleo y recursos naturales no renovables. En cambio, las exportaciones no tradicionales y de productos manufacturados están exentos de impuestos.

2.1.2.1. INSTRUMENTOS DE POLÍTICA DE EXPORTACIONES

Los instrumentos o medios de Política de Exportaciones son los métodos y prácticas que los gobiernos utilizan para influir directamente en el curso de la misma. En el campo de las exportaciones se destacan la subvención a las exportaciones, devolución de

impuestos, zonas francas industriales, campañas de promoción, negociaciones internacionales para la apertura de mercados, participación en ferias internacionales, financiamiento de exportaciones (pre y post embarque), construcción de infraestructura para la exportación, capacitación de personal para el sector exportador, tipo de cambio y otros.

Entre los instrumentos señalados en el párrafo anterior, los usualmente utilizados son:

- Subvención a las exportaciones: puede darse a través del otorgamiento de algún certificado (certificado de reintegro) para reducir impuestos (compensación de impuestos). También puede darse por tipo de cambio donde puede establecerse uno especial para los exportadores.
- Devolución de Impuestos (incentivos fiscales): los tradicionalmente utilizados son la exoneración o reintegro de los derechos arancelarios (impuestos arancelarios) sobre los insumos importados (draw back), la exoneración o reintegro de impuestos internos que inciden sobre los productos de exportación.

El sistema de “draw back”, consistente en la eliminación de derechos arancelarios sobre los insumos importados, tiene por objeto abaratar el costo de las exportaciones. El sistema asume en general dos modalidades: en la primera, el producto exportador no paga los impuestos a la importación de insumos importados que entran efectivamente en el bien exportable; en la segunda, se pagan los impuestos de aduana sobre los insumos importados, que son devueltos al realizar las exportaciones.

- Zonas Francas Industriales: consiste en la apertura de espacios en determinados lugares donde el Estado otorga infraestructura, servicios (agua, luz), etc.

- Preparación de ferias, exposiciones y otras actividades de promoción en el exterior: se puede realizar a través de los consulados para promover el comercio de exportación.
- Financiamiento pre y post embarque: no es un financiamiento de producción, es un financiamiento de organización.
- Construcción de infraestructura para la exportación: el objeto es el de servir a los exportadores, por ejemplo con la construcción de corredores de exportación.
- Capacitación de personal para el sector exportador: ante todo de gerencia para estimular la inserción en mercados exteriores.
- Tipo de Cambio: a través de este se busca crear ventajas competitivas (como instrumento de estímulo en la medida en que aumenta el volumen en moneda nacional percibido por los exportadores, sin incrementar sus costos de operaciones automática e inmediatamente).

Según otros autores, también debería tomarse en cuenta instrumentos tales como:²⁹

- Aranceles de exportación: su función es recaudar fondos para el fisco en primera instancia y a través de su regulación en tasas diferenciales se incentiva o desincentiva exportaciones.
- Regalías: es la captación de un porcentaje del monto obtenido por las exportaciones, destinado a su utilización en la región de donde procedieron los bienes exportables.
- Financiamiento a las exportaciones: utilización del sistema crediticio orientado al fomento de la actividad productiva dirigida hacia la exportación.

²⁹ Unidad de Análisis de Política Económica (UDAPE), La Paz, Junio 4 de 1985.

2.2. INCENTIVOS FISCALES A LAS EXPORTACIONES

En el Coloquio sobre Economía Internacional realizado en la ciudad de La Paz en el año 1988 se indica que “los instrumentos fiscales son aplicados para liberar a los productos nacionales de los impuestos que gravan las importaciones de insumos necesarios para producción o comercialización (materias primas, empaques, etc.) así mismo de equipos y bienes de capital requeridos para su producción y proceso. Estos impuestos o se liberan para la importación como está legislado en algunos países o son devueltos cuando se verifique la exportación”³⁰.

En Bolivia existen incentivos aduaneros y fiscales, los cuales pueden clasificarse en dos tipos³¹: exoneración de impuestos y devolución impositiva y arancelaria.

2.2.1. EXONERACIÓN DE IMPUESTOS

Dentro de este tipo de incentivos se encuentran las zonas francas y el Régimen de Internación Temporal para Perfeccionamiento Activo (RITEX).

Las **Zonas Francas** son espacios físicos debidamente delimitados que operan bajo el principio de segregación aduanera y fiscal, es decir las mercaderías que ingresan en ellas están exentas del pago de tributos de importación e impuestos internos, las cuales están dotadas de la infraestructura adecuada a las actividades que desarrollan. Son utilizadas en diferentes lugares del mundo como mecanismos de apoyo a los procesos de transferencia tecnológica, generación de empleo, industrialización y comercialización del país y para atraer la inversión privada nacional y extranjera.

Las Zonas Francas, por la actividad económica que se realiza en ellas, se clasifican en: Zonas Francas Industriales (ZOFRAIN) y Zonas Francas Comerciales y Terminales de Depósito (ZOFACOT).

³⁰ Gomez Zuleta, Alfonso, “Políticas de Promoción de Exportaciones”, Coloquio sobre Economía Internacional, Cancillería de Bolivia – CEPAL / ILDES, Sin Editorial, La Paz, 10 al 12 de Agosto, 1988.

³¹ Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOI.), “Manual para Exportar”, Pg. 55.

Dentro de las ZOFRAIN se pueden establecer industrias cuyos programas sean generaciones de productos de exportación. Se creó con el fin de perfeccionar, elaborar o transformar las mercaderías que ingresan a territorio franco para su posterior reexportación o venta en el mercado nacional.

La ZOFACOT cumple la función de almacenamiento de mercaderías por tiempo ilimitado constituyéndose en centro de oferta a los agentes económicos del ente exportador.

El **Régimen de Internación Temporal para Perfeccionamiento Activo (RITEX)** permite internar materia primas, insumos y bienes intermedios libres del pago de impuestos para la fabricación de productos de exportación. Los tributos aduaneros suspendidos por la admisión temporal de materias primas y bienes intermedios son: Impuesto al Valor Agregado (IVA), Gravamen Aduanero (GA) e Impuesto al Valor Específico (ICE).

De acuerdo a Ley 1489 (Ley de Exportaciones), define al RITEX como “régimen aduanero que permite recibir dentro del territorio aduanero bajo un mecanismo suspensivo de derechos de aduana, impuestos y todo otro cargo de importación, mercancías destinadas a ser enviadas al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de ensamblaje, montaje, incorporación a conjuntos, máquinas equipos de transporte en general o a aparatos de mayor complejidad tecnológica y funcional, mantenimiento, adecuación, producción o fabricación de bienes”³².

2.2.2. DEVOLUCIÓN IMPOSITIVA Y ARANCELARIA

Dentro de este tipo de incentivos está el Certificado de Devolución Impositiva (CEDEIM). La devolución de impuestos a las empresas exportadores rige bajo el principio de neutralidad impositiva la cual determina que no se deben exportar impuestos. En tal sentido, el Estado devuelve el monto de los tributos pagados en la

³² LEY 1489 “Desarrollo y Tratamiento Impositivo a las Exportaciones”.

adquisición de las materias primas y bienes intermedios para procesos productivos de exportación. La devolución impositiva se realiza mediante los CEDEIM.

El Certificado de Devolución de Impuestos (CEDEIM es expedido a la orden de los exportadores que pueden ser utilizados por el tenedor final para el pago de cualquier tributo), es un título valor transferible por simple endoso³³, de vigencia indefinida y con mantenimiento de valor, emitido en moneda nacional por el Servicio Nacional de Impuestos a favor de una empresa exportadora (o puede ser transado en la Bolsa Boliviana de Valores BBV). Este documento fue creado con el fin de que las empresas exportadoras de bienes y/o servicios puedan recuperar los impuestos o aranceles pagados por concepto de todos aquellos costos y gastos en lo que incurren al ejecutar y realizar una exportación.

Gracias al CEDEIM, una empresa exportadora puede acceder a la devolución de los siguientes impuestos.

- IVA (Impuesto al Valor Agregado) correspondiente a las importaciones o adquisiciones de bienes en el mercado interno incluyendo bienes de capital, activos fijos, contratos de obras o prestación de servicios, vinculados a la actividad exportadora.
- ICE (Impuesto al Consumo Específico) correspondiente a la adquisición de bienes finales exportados sujetos a este impuesto, previa presentación de la Nota Fiscal.
- GA (Gravamen Arancelario) correspondiente a los aranceles pagados directamente por el exportador o por terceros en la importación de bienes y servicios incorporados al producto exportado, pero deduciendo las mermas técnicas y desperdicios con valor comercial.

³³ Acción y efecto de endosar un documento de crédito. Lo que se escribe al dorso de este documento.

La devolución del Gravamen Arancelario o **DRAW BACK** también se define como “un régimen aduanero que en caso de exportaciones de mercancías, permite obtener la restitución total o parcial del gravamen arancelario que haya gravado a las importaciones de mercancías, utilizadas o consumidas en la actividad exportadora. Este régimen se regirá por las normas y procedimientos establecidos en los Acuerdos Comerciales Internacionales, la legislación aduanera y otras leyes especiales”³⁴.

También es conocido como “la restitución o devolución total o parcial de los derechos de importación u otros impuestos internos sobre materias primas o mercancías importadas, cuando son reexportadas, ya sea con un mayor grado de elaboración o formando parte, en mayor o menor proporción, de otros artículos”³⁵.

Por lo tanto, se puede concluir que el DRAW BACK es aquella cantidad devuelta, es decir, una cantidad de impuestos sobre las importaciones que se devuelven cuando se exportan las mercancías sobre las que se cargó. La mayoría de estos reembolsos se pagan por, materiales importados que luego se reexportan en forma de bienes acabados.

Según otros autores, el DRAW BACK es un incentivo promocional que permite a los exportadores obtener la restitución de los derechos de importación, tasa de estadística y el impuesto al valor agregado que han obviado por los insumos importados, luego utilizados en la elaboración del producto exportable y de sus envases y/o acondicionamientos. Los beneficiarios son los exportadores e importadores inscritos.

El objetivo de este régimen de restitución total o parcial de los gravámenes de importación, es facilitar la actividad comercial de exportación apoyando al sector industrial. No se aplica cuando se trata de exportación de mercaderías que hayan ingresado al país con exoneración de derechos e impuestos.

³⁴ Ley de Aduanas, Ley No. 1990 del 28 de Septiembre de 1999, Devolución del Gravamen Arancelario, Capítulo IV.

³⁵ Periódico “LA PRENSA”, Octubre 2001.

2.3. CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO

La política de promoción de exportaciones busca: incrementar el volumen de sus ventas en el exterior; diversificar la composición de su producción exportable; y ampliar el número de mercados de destino.

Esta política en sus inicios se caracterizó por la puesta en marcha de mecanismos de fácil implementación y obedecían a requerimientos puntuales y aislados como el draw back.

La promoción de exportaciones es viable en la realidad y forma parte de una solución integral para los problemas del sector externo.

Por lo tanto, se concluye que los incentivos a las exportaciones son mecanismos de ayuda al sector exportador cuyo objetivo es conseguir que las exportaciones sean competitivas en el ámbito internacional.

**MARCO
JURIDICO
INSTITUCIONAL**

CAPÍTULO III

EL DRAW BACK COMO INSTRUMENTO DE INCENTIVO FISCAL EN BOLIVIA

Un incentivo implica la devolución de un impuesto pagado sobre el valor de la materia prima utilizada en productos que posteriormente son exportados, incluyendo reembolsos de impuestos internos pagados sobre los componentes del costo de productos exportados y los sistemas de compensación y estímulos aplicados sobre el valor de las exportaciones como el CEDEIM, que su objetivo es la devolución de cargas impositivas que pesan sobre las exportaciones.

Los incentivos fiscales por lo general operan por medio de compensaciones al exportador, se aplica de forma discriminatoria para que sean un estímulo para las exportaciones de determinados bienes.

3.1. MARCO LEGAL DEL DRAW BACK

El Draw Back³⁶ se otorga a los sectores industriales de productos de exportación y en base a él se devuelven los derechos que se hubieran pagado a las materias primas, artículos, piezas, etc., que se hayan incorporado o consumido en la elaboración de productos exportados efectivamente. En algunas legislaciones, por ejemplo en las de Argentina y Paraguay es el Poder Ejecutivo la autoridad encargada de determinar los casos concretos en que se otorgará este beneficio.

El pago de los tributos se realiza en casi todos los casos en efectivo o en cheque a favor del exportador salvo en Brasil, Ecuador y Perú que se cancela con crédito fiscal que puede ser utilizado en cualquier importación posterior.

³⁶ Ver Concepto en el Capítulo II, apartado 2.2.2. Incentivos Fiscales a las Exportaciones, Pg. 35.

A continuación, se muestra la evolución que en Bolivia, han seguido los sistemas de devolución impositiva estableciendo impuestos al sector exportador que signifiquen un incentivo para su desarrollo y evolución.

Periodo

	1977	1985	1987	1991	1992	
CERTEX	CRA 10% Exportaciones no tradicionales					Incentivos Arancelarios
	CRA 5% Exportaciones tradicionales			DRAWBACK 4%		
				DRAWBACK 2%		
30%	CENOCREN			10%		Incentivos Tributarios

FUENTE: LIC. AMTONIO KIERIG – CURSOS DE COMERCIO EXTERIOR – RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN.

1977 – 1985: Se realiza el primer esfuerzo por incentivar las exportaciones no tradicionales, se aprueba el Régimen de Incentivos Fiscales a las Exportaciones No Tradicionales (RIFENT). La Ley 14803 del 5 de agosto de 1977 es la base legal del Certificado de Reintegro Tributario a las Exportaciones (CERTEX), este certificado establecía los siguientes puntos:

- Exonera a las exportaciones del pago de impuestos a las ventas.
- Permite hasta el 30% de compensación sobre el valor FOB de la exportación basándose al grado de elaboración y procedencia de zonas deprimidas.

Sin embargo no se constituye en un alivio a la crisis exportadora de principios de los años 80 debido a que la compensación no alcanzaba a cubrir la pérdida del poder adquisitivo del sector y menos el rezago cambiario.

1987 – 1992: Mediante D.S. 21530 de febrero de 1987 se establece la devolución a los exportadores del Impuesto al Valor Agregado (IVA), estableciendo el Certificado de Notas de Crédito Negociable (CENOCREN) que devolvía hasta un 10% sobre el valor total de las exportaciones.

1987 – 1991: Mediante la Ley de Reforma Tributaria de mayo de 1986 y D.S. 21660 de julio de 1987, se establece el Certificado de Reintegro Arancelario (CRA), como compensación a los gravámenes arancelarios por insumos importados. Hasta 5% sobre el valor neto de exportaciones tradicionales y hasta 10% sobre el valor neto de las exportaciones no tradicionales. En 1991 es suprimido por el “elevado costo fiscal” y por ser considerado como subsidiario.

1991 – 1992: Mediante D.S. 22753 de marzo de 1991, se sustituye el CRA por el DRAW BACK y tiene por finalidad devolver al exportador los aranceles incorporados en el producto exportado mediante dos procesos:

- Proceso Automático: 4% a 2% del valor FOB del producto exportado de acuerdo al contenido de valor agregado.
- Proceso Determinativo: Verificación puntual de cada caso.

1993 – a la fecha: La Ley 1489 del 13 de abril de 1993 crea el actual Certificado de Devolución Impositiva (CEDEIM), y es reglamentado por el D.S. 23944 de febrero de 1995. Esta es modificada por la Ley 1963 del 19 de marzo de 1999.

Vale la pena hacer la siguiente aclaración que no debe pasarse de largo: el Draw Back es un instrumento de la Política Económica, específicamente de la Política de Exportaciones, que como tal es utilizada por el Estado para influir en la vida económica. Por lo tanto, el Draw Back se lo debe considerar como un instrumento sin llegar a ningún tipo de confusiones.

3.2. LA NEUTRALIDAD IMPOSITIVA Y LA LEY DE EXPORTACIONES

La neutralidad impositiva de las exportaciones es un principio de carácter tributario, cuya finalidad es garantizar la competitividad de las exportaciones a través de la devolución o reintegro de impuestos internos y de aranceles pagados por la compra de bienes de capital, activos fijos, insumos, servicios y otros gastos necesarios para la producción de mercancías de exportación.

La neutralidad impositiva de las exportaciones está regulada por la Ley N° 1489 de 16 de abril de 1993 “Ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo de las Exportaciones” y la Ley N° 1963 de 23 de marzo de 1999 que ha modificado los Artículos 12 y 13 de la Ley N° 1489.

A través de ésta, el Gobierno de Bolivia establece que las empresas exportadoras de bienes y servicios deben recibir la devolución de los impuestos internos al consumo y de los aranceles pagados sobre los insumos incorporados en las mercancías de exportación, política que considera la incidencia real de los impuestos en los costos y gastos de producción y el principio universal de la “neutralidad impositiva” o “no exportación de impuestos” de la OMC bajo el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC).

Con la Ley 1963 de Marzo de 1999, se modifican dos artículos de la Ley 1489 (costos y gastos vinculados a la actividad exportadora), a objeto de perfeccionar la neutralidad impositiva para las exportaciones. Esta Ley se refiere a la devolución de impuestos pagados incorporados a la actividad exportadora, es decir, se reduce el criterio de discriminación de crédito fiscal.

Modificación del Artículo 12 de la Ley No. 1489 del 16 de abril de 1993. “En cumplimiento del principio de la neutralidad impositiva, los exportadores de mercancías y servicios sujetos de la presente Ley, recibirán la devolución de impuestos internos al

consumo y de los aranceles, incorporados a los costos y gastos vinculados a la actividad exportadora"³⁷.

Modificación del Artículo 13 de la Ley No. 1489 del 16 de Abril de 1993. "Con el objeto de evitar la exportación de componentes impositivos, el Estado devolverá a los exportadores un monto igual al Impuesto al Valor Agregado (IVA) pagado, incorporado en los costos y gastos vinculados a la actividad exportadora. La forma y modalidades de dicha devolución serán reglamentadas por el Poder Ejecutivo de acuerdo con el segundo párrafo del artículo 11 de la Ley No. 843"³⁸.

El Decreto Supremo Reglamentario No. 25465, establece la devolución de aranceles mediante un mecanismo simple que considera la devolución del 4% a exportaciones menores y 2% a exportaciones medianas de manera automática. Alternativamente, las empresas exportadoras pequeñas o nacientes pueden acogerse al sistema que les permite recibir un 4% del valor FOB exportado en tanto sus exportaciones no superen los \$US. 100.000. Para las exportaciones mayores, se procede a calcular el coeficiente de devolución correspondiente de acuerdo a la estructura de costos de la industria³⁹.

La Ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo de las Exportaciones establece tres garantías para el desarrollo eficiente de la actividad exportadora⁴⁰:

- i) Libre tránsito de mercancías en todo el territorio nacional, salvo de aquellas sujetas a leyes especiales (como es el caso de estupefacientes, drogas, armas, etc.);
- ii) Eliminación de aduanillas e impuestos al tránsito de mercancías, salvo el caso de peajes legalmente establecidos;

³⁷ Ley 1963 del 23 de Marzo de 1999, Modificación del Artículo 12 de la LEY 1489.

³⁸ Ley 1963 del 23 de Marzo de 1999, Modificación del Artículo 13 de la LEY 1489.

³⁹ Decreto Supremo N° 25465 del 23 de Julio de 1999.

⁴⁰ Bolivia: Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, "Guía del Exportador: Normativa, Procedimientos, y Tributación Aplicada en la Actividad Exportadora", Editorial: Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, La Paz, 2001 – 2002.

- iii) Libre gestión de exportación que permite a los exportadores tramitar sus operaciones de exportación en forma personal y directa, o a través de despachante de aduana, en las oficinas del Sistema de Ventanilla Unica de Exportación - SIVEX⁴¹.

3.3. CERTIFICADO DE DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS (CEDEIM)⁴²

Desde el inicio de actividades de la empresa exportadora hasta el despacho de cada envío de exportación, los empresarios incurren en ciertos gastos en el mercado nacional o internacional, adquiriendo servicios, insumos o materias primas que normalmente generan el pago de los impuestos de ley.

El Estado se encuentra en la obligación de devolver al empresario los montos correspondientes a dichos impuestos particularmente en el caso del Sector No Tradicional.

Los impuestos que son sujetos de recuperación son: el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto al Consumo Específico (ICE) y el Gravamen Arancelario (GA).

3.3.1. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)

En aplicación del principio de neutralidad impositiva, una vez efectuada la exportación, se devuelve al exportador el crédito fiscal del Impuesto al Valor Agregado contenido en los costos y gastos realizados por importaciones definitivas o compras de bienes, bienes de capital, activos fijos, contratos de obras o prestación de servicios, en mercado interno, siempre que estén vinculados a la actividad exportadora(Artículo 11 de la ley 843).

El Impuesto al Valor Agregado (IVA), que tiene una alícuota del 13% sobre el precio neto de la venta de bienes muebles, de los contratos de obras y de prestación de

⁴¹ Ley de Aduanas 1990 Art. 47 del 28 de Julio de 1999.

servicios, es reintegrado a los exportadores hasta un monto máximo igual a la mencionada alícuota del IVA, aplicada sobre el valor FOB de exportación, cuando se comprueba que su crédito fiscal es mayor a su débito fiscal y mayor al 13% de su valor FOB de exportación, de lo contrario solo se devuelve el saldo de su crédito fiscal⁴³.

Los documentos necesarios para la devolución del IVA son:

- Formulario 1130 (Solicitud de Devolución Impositiva SDI).
- Formulario 1131 (Declaración Jurada del Cálculo del CEDEIM).
- Formulario 143 IVA.
- Declaración Aduanera de Exportación (original y con sello de salida del país).
- Factura Comercial.
- Certificado de Salida emitido por la empresa Frontera S.A. y recabado en el Servicio Nacional de Aduanas o Airway Bill Aérea para el caso de las exportaciones realizadas por vía aérea.
- Conocimientos de embarque.
- Formulario 391 (Notas fiscales por compras mayores a 3.000 Bs.).
- Formulario 394 (Compras indirectas realizadas en el mercado interno).

⁴² Ver Concepto en el Capítulo II, apartado 2.2.2. Incentivos Fiscales a las Exportaciones, Pg. 34.

⁴³ Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL). "La Neutralidad Impositiva en las Exportaciones", Pg. 6.

3.3.2. IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECÍFICOS (ICE)

Pagado por la compra de los bienes finales de exportación, previa presentación de la correspondiente nota fiscal, éste impuesto se devuelve en forma total. Cuando el exportador de productos gravados con el ICE es la misma empresa productora, no se paga el impuesto en razón de que los bienes de exportación no se consideran comprendidos en el objeto del tributo.

3.3.3. GRAVAMEN ARANCELARIO (GA)

El Gravamen Arancelario a ser devuelto por operaciones de exportación, se establece sobre la base de los aranceles pagados directamente por el exportador o por terceros en la importación de bienes y servicios incorporados en el costo del producto exportado, incluidas las mermas técnicas y deducidos los desperdicios con valor comercial. Se entiende por componentes del costo del producto exportado, las materias primas insumos indirectos, servicios y depreciaciones correspondientes de activos fijos.

Para la devolución del GA se han establecido dos procedimientos⁴⁴.

Procedimiento Automático: El procedimiento automático consiste en la aplicación de un coeficiente sobre el valor FOB de exportación para determinar, con base presunta, la devolución del GA pagado por bienes y servicios importados e incorporados en el costo del producto exportado, bajo una de las siguientes modalidades:

- a) Las subpartidas arancelarias nuevas o las que hayan alcanzado en el año calendario anterior un valor total de exportación menor a un millón de dólares estadounidenses (US\$. 1.000.000.-) recibirán un monto equivalente al cuatro por ciento (4%) del valor FOB de exportación

⁴⁴ Decreto Supremo No. 25465, "Reglamento para la Devolución de Impuestos a las Exportaciones".

- b) Las subpartidas arancelarias que hayan alcanzado en el año calendario un valor total de exportación igual o mayor a un millón de dólares estadounidenses (US\$. 1.000.000. -) y menor a tres millones de dólares (US\$. 3.000.000. -) recibirán un monto equivalente al dos por ciento (2%) del valor FOB de exportación⁴⁵.

- c) Los exportadores que inicien actividades de exportación (nuevos exportadores), hasta por sus primeros cien mil dólares estadounidenses (US\$. 100.000. -) de exportación, recibirán un monto equivalente al cuatro por ciento (4%) del valor FOB exportado, quedando exceptuados de lo dispuesto en los incisos a) y b) descritos anteriormente.

- d) Los exportadores habituales, cuando el total de sus exportaciones no hubieren superado los cien mil dólares estadounidenses (US\$. 100.000.-) de valor FOB exportado, durante el año calendario anterior, recibirán en el presente año calendario un monto equivalente a cuatro por ciento (4%) del valor FOB exportado, únicamente por sus primeros cien mil dólares estadounidenses exportados. Pasado este límite la devolución del GA se hará conforme a los coeficientes establecidos por su partida arancelaria, de acuerdo a lo establecido en los incisos a) y b) anteriores o lo dispuesto en el artículo 7 de este Decreto Supremo.

Procedimiento Determinativo: Consiste en establecer el valor del GA contenido en el costo de los bienes o servicios exportados, para su posterior devolución al exportador, cuyos parámetros de devolución son definidos basándose en una estructura de costos por cada rubro de exportación. Para este efecto, se establecen anualmente coeficientes de devolución para aquellas posiciones no contempladas en el procedimiento automático⁴⁶.

⁴⁵ Ver Anexo 10.

⁴⁶ Ver Anexo 11.

El procedimiento determinativo (artículo 7), como ya se mencionó, consiste en la asignación de coeficientes específicos a aquellas exportaciones mayores a US\$. 300.000.- en la gestión anterior, estos coeficientes son elaborados en función a la estructura de costos sectorial o agregada de un producto determinado. Para exportaciones de mayor cuantía se devolverá la suma cercana a lo efectivamente pagado y para evitar la subvención del Estado.

Coefficiente Específico: (artículo 4) Está diseñado para aquellos exportadores que consideren que su estructura particular de costos no refleja ninguno de los coeficientes anteriormente descritos. Estos exportadores podrán solicitar un coeficiente apropiado a su producto de exportación y requerir dentro de los siguientes treinta (30) días calendario posteriores a la fecha de publicación de los indicados coeficientes, la determinación de un coeficiente específico, en base a su propia y singular estructura de costos para una determinada subpartida arancelaria. El coeficiente específico debe establecerse conforme a lo dispuesto en el artículo 5, y tendrá la vigencia de un (1) año.

A objeto de acogerse a lo dispuesto en este artículo, para una o más subpartidas arancelarias, los exportadores deben presentar una estructura de costos debidamente respaldada en base a un formulario que le será entregado en las oficinas descritas en el artículo 13 de este Decreto. Una vez que el exportador haya formalizado su intención que se le establezca un coeficiente de devolución específico, no podrá ser beneficiario de los procedimientos automático ni determinativo previstos en este D.S.

Los documentos necesarios para la devolución del Gravamen Arancelario por concepto de exportaciones son:

- Formulario 1130 (Solicitud de Devolución Impositiva SDI).
- Formulario 1131 (Declaración jurada del cálculo del CEDEIM).
- Declaración Aduanera de Exportación.

- Certificado de Salida o Airway Bill en el caso de exportaciones por vía aérea.
- Conocimiento de embarque.

La obtención del CEDEIM

El CEDEIM puede tramitarse a partir del primer día hábil del mes siguiente al que se efectuó la exportación.

El trámite debe realizarse ante el Sistema de Ventanilla Única de Exportaciones SIVEX con la presentación de los siguientes documentos básicos.

- Copia legalizada del Registro Único de Exportadores RUE
- Copia legalizada del Registro Único del Contribuyente RUC
- Copia legalizada del Registro del Servicio Nacional de Comercio SENAREC
- Testimonio original de Constitución de la Empresa
- Testimonio de Poder y fotocopia de Cédula de Identidad del representante legal para el trámite del CEDEIM y recojo de valores.

Plazos y Garantías para la emisión y entrega de CEDEIM's

El CEDEIM correspondiente es emitido a la orden del exportador y es entregado en la oficina donde se haya presentado la SDI. Los plazos de entrega para los CEDEIM's son computables a partir de la fecha de aceptación de la SDI. Existen cuatro diferentes modalidades, a las cuales puede acogerse el exportador para recoger el

Certificado de Devolución de Impuestos (CEDEIM). Dichas modalidades se caracterizan por los plazos de entrega del CEDEIM y el tipo de garantía a ser presentada, y son las siguientes:

1. Veinte (20) días calendario, en el caso del GA, sin necesidad de la presentación de garantías.
2. Veinte (20) días calendario, cuando en su SDI, el exportador comprometa la entrega de una boleta de garantía bancaria para la devolución del IVA y del ICE.
3. Ciento veinte (120) días calendario, cuando en su SDI el exportador no comprometa la boleta de garantía bancaria para la devolución del IVA y del ICE.
4. Veinte (20) días calendario, cuando adjunto a su SDI el exportador presente el dictamen de verificación previa, realizado por una empresa especializada autorizada por el Sistema de Impuestos Nacionales.

La boleta de garantía es devuelta al exportador si no existe ninguna observación durante la verificación del crédito fiscal o cuando se hubiese vencido el plazo de validez de la boleta aún sin existir la verificación correspondiente⁴⁷.

El siguiente cuadro muestra la evolución que ha tenido la devolución de impuestos mediante el CEDEIM en el período 1995 – 2000 referidos al IVA, ICE (devolución impositiva) y al GA (devolución aduanera o draw back).

⁴⁷ Ver Anexo 2.

CUADRO 1
DEVOLUCIÓN IMPOSITIVA Y ARANCELARIA
MEDIANTE EL CEDEIM
(En miles de Bolivianos)

AÑO	DEVOLUCIÓN IMPOSITIVA (IVA – ICE)	DEVOLUCIÓN ARANCELARIA (GA)
1995	214366,1	9929,5
1996	205663,0	1185,4
1997	212977,5	9553,7
1998	477620,2	21695,4
1999	620605,2	29809,7
2000	462643,8	13101,5

FUENTE: UNIDAD DE PROGRAMACIÓN FISCAL (UPF) – UDAPE, INE.
 ELABORACIÓN: PROPIA CON DATOS ESTADÍSTICOS DE UDAPE.

Como se puede observar en el cuadro anterior, las devoluciones impositivas son mayores con respecto a las devoluciones aduaneras, esto se explica porque en el gran mundo impositivo las que corresponden a renta interna siempre resultan ser las emisiones más altas, no ocurre así con las de renta del gravamen arancelario, pues estas se rigen a ciertos parámetros determinados por el monto de exportación.

El gráfico siguiente muestra que en el año 1996 la tasa de crecimiento de la devolución impositiva fue negativa representando el 4%, sin embargo la devolución aduanera representó un crecimiento del 13% aproximadamente. En 1997 ocurrió todo lo contrario, se observa un incremento de devoluciones impositivas en 3% y un descenso de las aduaneras en 14%.

GRÁFICO 1



FUENTE: UNIDAD DE PROGRAMACIÓN FISCAL (UPF) – UDAPE, INE.
ELABORACIÓN: PROPIA CON DATOS ESTADÍSTICOS DE UDAPE.

A pesar de lo anterior, para la gestión 1998 tanto la devolución impositiva como la devolución arancelaria registraron un incremento que llegó a 127% y 124% respectivamente. Pero a pesar de este óptimo ascenso, a partir de 1999 ambas devoluciones comenzaron a presentar un descenso, consecuencia de la crisis económica presente en países vecinos.

3.4. SISTEMA DE VENTANILLA ÚNICA DE EXPORTACIÓN (SIVEX)

El Sistema de Ventanilla Única de Exportación (SIVEX) es la entidad responsable de la concentración, agilización y simplificación de registros y trámites de exportación⁴⁸.

El SIVEX también está encargado de realizar otras múltiples tareas tales como la petición de requisitos y procedimientos de exportación⁴⁹.

⁴⁸ Decreto Supremo 23009 del 7 de Diciembre de 1992.

⁴⁹ Ver Anexo 1

En cuanto a los requisitos para la constitución de empresas exportadoras, para el inicio de sus operaciones de exportación las empresas deben contar con el Registro Único de Exportación. Para el inicio del trámite de exportación es obligatoria la presentación de determinados documentos, así como el cumplimiento de requisitos exigidos por disposiciones legales vigentes⁵⁰.

El procedimiento para la devolución de impuestos se basa en el llenado de ciertos formularios que se describieron en el apartado 3.3 para cada caso⁵¹. La Solicitud de Devolución de Impuestos (SDI) debe ser presentada en las oficinas regionales del SIVEX o en las dependencias del Servicio de Impuestos Nacionales (SI), para aquellos departamentos o ciudades que no tengan representación el SIVEX.

La devolución del Impuesto al Valor Agregado, del Impuesto a los Consumos Específicos y del Gravamen Arancelario procede previo cumplimiento de requisitos, conforme se indica en el siguiente Cuadro.

CUADRO 2

DOCUMENTO	ENTIDAD RESPONSABLE Y OTROS DATOS RELEVANTES	REQUISITOS Y CARACTERÍSTICAS
Solicitud de Devolución de Impuestos (SDI)	<ul style="list-style-type: none"> • Lugar de trámite: SIVEX o en la Administración Regional de Impuestos Internos, donde no existan oficinas SIVEX. • Plazo: La solicitud de devolución se realiza a partir del primer día hábil del mes siguiente al que se efectuó la exportación • El exportador tiene 180 días para presentar la solicitud. 	<ul style="list-style-type: none"> • Declaración de Exportación (copia exportador). • Factura Comercial del Exportador • Certificado de Salida emitido por el concesionario del depósito aduanero (excepto vía aérea). • Si la empresa está acogida al RITEX: i) por una sola vez debe presentar la fotocopia legalizada de la resolución que autorice su incorporación al Régimen; ii) en cada exportación debe presentar póliza de Internación o Admisión Temporal. • En caso de exportación a Zonas Francas, la Declaración de Exportación debe contar con sello de ingreso al recinto. No se pueden

⁵⁰ Ver Anexo 4 y 5.

⁵¹ Ver Anexo 2.

		exportar productos RITEX a Zonas Francas.
Certificado de Devolución de Impuestos (CEDEIM)	<ul style="list-style-type: none"> Lugar de entrega: Oficina donde se entregó la Solicitud de Devolución 	<ul style="list-style-type: none"> Copia de la Carta Porte, Guía Aérea, o Conocimiento de Embarque con sello de Aduana de Salida Bolleta de garantía bancaria por el 100% del valor del CEDEIM con validez de 120 días a partir de la fecha de retiro de valores y emisión del CEDEIM (en el caso de que el exportador haya comprometido su entrega en su SDI). Alternativamente, dictamen de las Empresas Verificadoras de Exportaciones.(EVES) La devolución del gravamen arancelario procede sin necesidad de presentar garantías

FUENTE: CÁMARA DE EXPORTADORES (CAMEX). GUÍA DEL EXPORTADOR.

El **Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo - RITEX** también debe realizar sus trámites mediante el SIVEX⁵².

Las empresas legalmente constituidas en el país pueden incorporarse al RITEX, a objeto de utilizar los mecanismos y beneficios del Régimen en la producción de sus productos de exportación. Las empresas incorporadas al Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo - RITEX, para realizar sus operaciones de exportación deben tomar en cuenta la siguiente información⁵³:

3.5. CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO

Las diversas reglas que norman a las exportaciones fueron cambiadas muchas veces ocasionando que un empresario exportador no pueda planificar su producción, vender a futuro sus productos, realizar negocios de comercio exterior, y por los mismos cambios no puede cumplir con sus compromisos ya asumidos. Esto solo muestra el mal funcionamiento de los mecanismos de aplicación sobre el Comercio Exterior.

⁵² Ver Anexo 3.

⁵³ Ver Anexo 6 y 7.

Los beneficios del CEDEIM consisten en que el Estado realmente cumple con el concepto de neutralidad impositiva y que el exportador pueda contar en un corto plazo con los fondos de dicha devolución.

Por lo tanto, la neutralidad impositiva consiste en la premisa que “no se deben exportar impuestos” ya que estos encarecen el precio del producto exportado en el mercado final restándoles competitividad.

Es por eso que, aunque ahora el DRAW BACK sea parte integrante del CEDEIM, sigue representando un incentivo fiscal porque es un régimen que permite restituir de una forma total o parcial los gravámenes de importación para facilitar la actividad comercial de exportación apoyando al sector industrial.

El DRAW BACK debe ser entendido como un instrumento de la Política Económica, específicamente de la Política de Exportaciones, que como tal es utilizada por el Estado para influir en la vida económica.

CAPÍTULO IV

INSTITUCIONES DE APOYO AL SECTOR EXPORTADOR

Se crea un grupo de instituciones de apoyo al sector exportador para dar impulso a la política de promoción de exportaciones. Entre las más sobresalientes se encuentran las siguientes.

4.1. SISTEMA DE VENTANILLA ÚNICA DE EXPORTACIÓN (SIVEX)

Como ya se mencionó anteriormente, el principal objetivo del Sistema de Ventanilla Única de Exportación (SIVEX), es el de facilitar y simplificar los registros y unificar los trámites de exportación. Las atribuciones del SIVEX son:

- Llevar el Registro Único de Exportaciones (RUE).
- Procesar en trámite único todos los documentos necesarios para las operaciones de exportación.
- Emitir el Formulario Único de Exportación (FUE).
- Certificar el origen de las mercancías.
- Visar los documentos de exportación que requieran esta formalidad.
- Informar y asesorar a los exportadores en los trámites del proceso de exportación.

- Coordinar con las instituciones público y privadas vinculadas al sector, la facilitación y la ejecución oportuna de los trámites y gestiones del proceso de exportación.
- Ejecutar las acciones que tengan por objeto la uniformización o armonización de los trámites de exportación como resultados de acuerdos o convenios internacionales.

Pero según la encuesta realizada a nueve empresas exportadoras consideradas las que realizan grandes exportaciones en la ciudad de La Paz, existen muchos problemas en la institución tales como los trámites burocráticos, personal no calificado, mala atención y falta de información que no dejan cumplir la labor que le corresponde como una unidad de apoyo a los exportadores, resultados que se muestran a continuación.

CUADRO 3
PROBLEMAS DETECTADOS POR LOS EXPORTADORES
EN SIVEX
(En porcentaje)

DESCRIPCIÓN	%
Trámites burocráticos	35,0
Personal no calificado	31,1
Mala atención	21,4
Falta de información	7,1
Ninguno	5,4
Total	100,0

ELABORACIÓN: PROPIA - RESULTADOS DE LA ENCUESTA.
 VER ANEXOS 13 y 14.

A pesar de las atribuciones que tiene el SIVEX, sólo es considerado como una oficina de sellado de documento de exportación y que el asesoramiento en exportación y capacitación al mismo son mínimos.

CUADRO 4
SERVICIOS PRESTADOS POR SIVEX SEGÚN OPINIÓN
DE LOS EXPORTADORES
(En porcentaje)

DESCRIPCIÓN	%
Sellado de documento de exportación	30
Información sobre procedimientos de exportación	25
Trámites de exportación	20
Asesoramiento en exportación	10
Capacitación al exportador	5
Ninguno	10
Total	100

ELABORACIÓN: PROPIA – RESULTADOS DE LA ENCUESTA.
 VER ANEXOS 13 y 14.

4.2. CÁMARA NACIONAL DE EXPORTADORES (CANEB)

La Cámara Nacional de Exportadores – CANEB es un gremio empresarial sin fines de lucro fundado en 1969, con el objeto de representar los intereses del sector exportador de Bolivia. CANEB esta interesada en garantizar que el ambiente nacional respalde efectivamente los esfuerzos del sector exportador para ampliar su participación en el mercado internacional.

Los objetivos de la CANEB son:

- Participar en el desarrollo económico y social del país.
- Fomentar la unión de los exportadores bolivianos.
- Orientar la política de exportaciones en concertación con el Estado.
- Adherirse a organizaciones internacionales relacionadas con las exportaciones.

- Arbitrar intereses entre exportadores y Cámaras afiliadas.
- Fiscalizar entre los exportadores el cumplimiento de las disposiciones legales relacionadas con el sector.
- Integrar y defender los intereses y derechos del exportador.
- Informar los asuntos del sector exportador.

Los miembros afiliados a la CANEB son las Cámaras Departamentales de exportadores. Las Cámaras Departamentales están localizadas en las principales regiones del país y agrupan en su seno a más de 500 exportadores bolivianos, en calidad de empresas asociadas.

Los servicios que ofrece la CANEB son:

- Apoyo a la promoción externa de la oferta exportable.
- Contacto de negocios con exportadores bolivianos.
- Gestión ante instancias gubernamentales sobre temas sectoriales.
- Formulación de planteamientos de política para el desarrollo del sector exportador.
- Captación y canalización de asistencia técnica para la producción.
- Información sobre legislación nacional para la inversión y exportación. Estadísticas económicas y del comercio exterior de Bolivia.

- Orientación sobre acuerdos comerciales internacionales y participación en negociaciones.
- Representación de los intereses del sector exportador.
- Encuentros de análisis y discusión con autoridades.

4.3. CENTRO DE PROMOCIÓN BOLIVIA (CEPROBOL)

El Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL)⁵⁴ fue creado mediante Decreto Supremo No. 24946 de Febrero de 1998, en sustitución del Instituto Nacional de Promoción de Exportaciones (INPEX), para impulsar el crecimiento de la capacidad exportadora del país, ampliar su acceso a los mercados internacionales y promover las inversiones nacionales y extranjeras.

En Julio del mismo año, el Decreto Supremo No. 25089 modificó la estructura de CEPROBOL, creando un consejo directivo mixto, estatal y privado.

Es una institución pública descentralizada, por personalidad jurídica, autonomía de gestión y patrimonio propio, que funciona bajo la tuición del Ministerio de Comercio Exterior e Inversión.

La misión que tiene CEPROBOL es la de contribuir al desarrollo socioeconómico de Bolivia y disminuir su vulnerabilidad externa, mediante el aumento y la diversificación de las exportaciones no tradicionales, con crecientes niveles de valor agregado, así como la promoción de las inversiones en el país buscando su sostenibilidad.

Las funciones y atribuciones del CEPROBOL son:

⁵⁴ Bolivia: Min. de Com. Ext. e Inv., "Guía del Exportador", Editorial: Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, La Paz, 2001 – 2002.

- Concertar y coordinar las actividades de los sectores públicos y privados en materia de promoción de exportaciones e inversión privada nacional y extranjera.
- Diseñar e instrumentar estrategias y programas nacionales de promoción de exportaciones e inversiones.
- Operativizar las políticas de promoción de exportaciones e inversiones.
- Identificar oportunidades de negocios para el sector privado.
- Coordinar las labores de los agregados comerciales de Bolivia en el exterior, en cumplimiento del objetivo de promoción de las exportaciones e inversiones.
- Administrar y operar el Sistema de Información Comercial y de Oportunidades de Negocios (SICON).
- Brindar asesoramiento e información a potenciales inversionistas sobre las oportunidades de inversión que brinda el país y los procedimientos necesarios para ello.

CEPROBOL dispone de un Sistema de Información Comercial y Oportunidades de Negocios (SICON), Oficinas de atención al Empresario y una biblioteca especializada en comercio exterior.

El SICON tiene como objetivo resolver las necesidades de información de las empresas para mejorar sus actividades y apoyar el crecimiento del comercio exterior y la inversión en Bolivia. Contiene una base de datos con información comercial que contribuye a la adecuada toma de decisiones del sector privado.

CEPROBOL, a través de las Oficinas de Atención al Empresario, ofrece orientación y asesoramiento a empresarios, exportadores, e inversionistas nacionales y extranjeros, sobre legislación, ventajas comerciales de Bolivia, procedimientos y trámites de exportación, aplicación de acuerdos de integración, preferencias arancelarias acceso a mercados internacionales y otros.

El Centro de Documentación (CEDOC) es una biblioteca especializada en comercio exterior con más de 10.000 publicaciones y está considerada como la más completa de Bolivia.

CEPROBOL también ofrece al empresario asesoramiento para elegir los eventos que mejor se ajusten a sus necesidades y objetivos, orientación para participar en la feria seleccionada, información sobre el mercado donde se realiza el evento y su zona de influencia, apoyo logístico (servicio de transporte y seguro de la muestra, trámites, montaje del stand), reuniones con clientes potenciales y asesoramiento para un adecuado seguimiento a la labor realizada en la feria.

4.4. FUNDACIÓN BOLIVIAN INVESTMENT PROGRAM (BOLINVEST)

La Fundación Bolinvest cumple una función de apoyo y promoción de las exportaciones y del desarrollo industrial, cuyo objetivo es facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a servicios de asistencia técnica, capacitación en gestión empresarial, promoción comercial e información de mercados.

El propósito y objetivo de la Fundación también incluye el apoyar los esfuerzos de los sectores público y privado para ampliar y diversificar las exportaciones de productos no tradicionales de Bolivia. El logro de este propósito depende de esfuerzos sostenidos para proporcionar incentivos adecuados al sector privado para ampliar las exportaciones; poner a disposición asistencia técnica para el sector privado e instituciones relacionadas, dedicadas a actividades de exportación, así como para productores y exportadores de productos no tradicionales.

La Fundación Bolinvest tiene como principales objetivos:

- Estimular la creación de nuevas oportunidades de empleo a todos los niveles a través de la promoción de las exportaciones e inversión en el país y la ejecución de programas específicos de desarrollo empresarial para mejorar la calidad de vida de los bolivianos.
- Contribuir al desarrollo económico de Bolivia a través de la promoción y diversificación de productos no tradicionales.
- Mejorar la competitividad de las empresas bolivianas.
- Incrementar la productividad.
- Diversificar la producción boliviana con potencial exportable.

La Fundación Bolinvest otorga a las empresas exportadoras la posibilidad de expandir sus exportaciones mediante la labor de inteligencia de mercados poniendo a su disposición del sector exportador, el cual tiene como objetivo facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a servicios de asistencia técnica, capacitación en gestión empresarial, promoción comercial e información de mercados.

Bolinvest ofrece al exportador una amplia gama de servicios, diseñados a la medida de las empresas solicitantes. Estos servicios están clasificados dentro de tres áreas:

- La identificación de oportunidades productivas y comerciales, que pretende facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a servicios de asistencia técnica, capacitación en gestión empresarial, promoción comercial e información de mercados, en esencia, se busca brindar apoyo técnico y económico a las pequeñas y medianas empresas,

para resolver los problemas críticos que limitan su competitividad y que se encuentran al alcance de su gestión empresarial.

- Formación de exportadores, está dirigida a empresas que desean iniciarse o profundizar el conocimiento de los aspectos básicos de la gestión de exportaciones.
- Programas especiales para la exportación, están dirigidos a empresas con experiencia en exportaciones que desean resolver problemas específicos de la cadena de exportación que limitan su competitividad y están al alcance de su gestión empresarial.

4.5. CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO

Los avances registrados fueron apoyados con la creación de instituciones de promoción a las exportaciones no tradicionales, como el Instituto Nacional de Promoción de Exportaciones (INPEX), en la actualidad, se lo conoce con el nombre de Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL). También se impulsaron otras iniciativas como Bolivia Investment Program (BOLINVEST),

Pese a todos los esfuerzos anteriores mencionados, puede afirmarse que las instituciones públicas que cooperan al sector no han contribuido a facilitar e imprimir dinamismo a la inserción de las exportaciones nacionales en el mercado.

Esto porque su manejo ha estado sujeto a cambios políticos de las distintas gestiones de gobierno, lo que ha significado una administración inconstante y poco eficiente en desmedro del sector. Es más, muchos de los exportadores encuestados (35%) prefieren que se eliminen las empresas de apoyo al sector exportador y que sean las agencias aduaneras las que se hagan cargo de las exportaciones, pues en la actualidad estas instituciones ponen trabas y parece que no hubiera control en las exportaciones.

MARCO
FRANCESCO

CAPÍTULO V

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA POLÍTICA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES EN BOLIVIA

En este capítulo se realiza un análisis de la situación de la política de promoción de exportaciones conformado esencialmente por un principio de neutralidad basado en la idea de eliminar el tradicional sesgo en contra de las exportaciones.

5.1. LA NEUTRALIDAD IMPOSITIVA PARA ELIMINAR EL SESGO ANTIEXPORTADOR

Para situar al exportador nacional en condiciones similares a los de sus competidores, la política económica tiende a buscar una neutralidad impositiva quitando los sesgos contra la exportación. A continuación se presenta la evolución de las exportaciones, su importancia y el efecto que tiene el sesgo antiexportador sobre ellas.

5.1.1. ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Las exportaciones permiten detectar oportunidades con anterioridad para que puedan ser aprovechadas pues ofrecen información no despreciable y da una fuerza competitiva.

Durante la década de los noventa se presentó una reconversión en la composición de las exportaciones tradicionales marcada por una lenta recuperación de los precios de los minerales tradicionalmente exportados. No obstante, en la contribución de las exportaciones tradicionales a la economía se ha visto una paulatina reducción, como muestra el Cuadro 3, de 597 millones de dólares en 1991 a 464 millones de dólares en

1999, sin embargo, se observa una recuperación hasta aproximadamente 500 millones de dólares en el año 2000. El sector minero mantuvo una participación relativamente constante dentro del valor global exportado alcanzando a 425.1 millones de dólares en el año 2000.

CUADRO 5
ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN DE LAS
EXPORTACIONES
(En millones de dólares)

PRODUCTOS	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
MINERÍA	356,1	379,7	362,0	412,9	479,8	453,6	480,9	435,6	400,8	425,1
HIDROCARBUROS	241,2	126,3	96,5	98,2	141,8	133,2	97,8	87,7	64,8	165,8
PRODUCTOS NO TRADICIONALES	251,3	206,3	296,0	521,3	479,1	550,3	594,8	507,8	521,5	543,9
TÓTAL	848,6	712,2	754,5	1032,4	1100,7	1137,1	1173,4	1031,1	987,1	1134,8

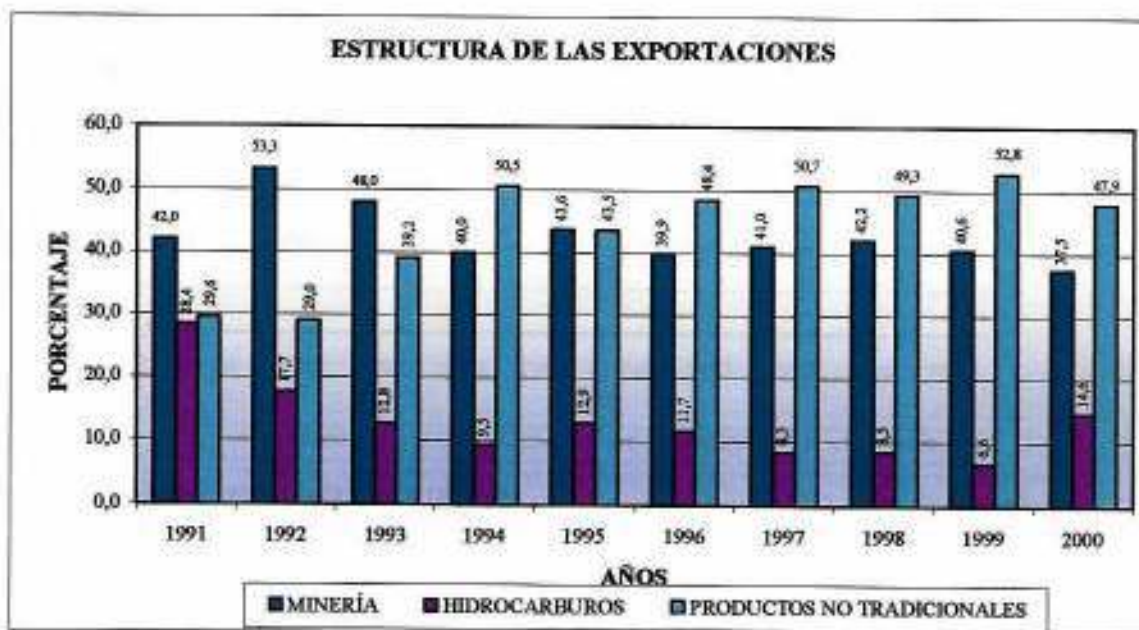
FUENTE: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA (BCB). BOLETÍN DEL COMERCIO EXTERIOR
ELABORACIÓN: PROPIA CON DATOS DEL BCB

Las exportaciones del sector minero han presentado un aumento; en promedio el valor más significativo es de 480,9 millones de dólares en 1997, representando el 41% del total de las exportaciones, pero es fundamental señalar que los efectos de la crisis internacional se expresan en las menores exportaciones mineras.

El sector de hidrocarburos mostró una baja paulatina en su participación, el cual se redujo de 28.4% en 1991 a 26.4% en el año 2000 como muestra el gráfico 1. Son las exportaciones de gas las que han sufrido una fuerte caída, específicamente en 1998, pues las exportaciones de petróleo y otros combustibles crecieron. El gas es el principal componente de exportación⁵⁵.

⁵⁵ Ver Anexo 8 Y 9.

GRÁFICO 2



FUENTE: BOLETIN SECTOR EXTERNO BCB.
ELABORACIÓN: PROPIA CON DATOS DEL BCB.

La exportación de productos no tradicionales tuvieron un incremento de 29.6% en 1991 a 52.8% en 1999, la más alta tasa de participación, pero se observa un descenso nuevamente de la misma en el año 2000.

Las exportaciones no tradicionales, constituidos por productos de origen agrícola, productos industriales y manufacturas diversas, no presentaron bajas muy abruptas, han ido en acenso de 1991 al año 1999, 29.6% a 52.8% respectivamente como muestra el gráfico anterior. Aunque, en 1998 también se vio una reducción de la soya y el café, los cuales han influido en la disminución de este sector.

En conclusión, se puede decir que el crecimiento de las exportaciones no tradicionales ha compensado la caída de las exportaciones tradicionales (minerales e hidrocarburos) tal como muestra el gráfico siguiente.

GRÁFICO 3



FUENTE: BOLETIN COMERCIO EXTERIOR DEL BCB.
ELABORACIÓN: PROPIA CON DATOS DEL BCB.

Sin lugar a dudas se puede decir que las exportaciones tradicionales muestran una tendencia a bajar. Pero es el Zinc el principal componente exportador de este sector, es decir, de los 1,134 millones de dólares exportados en 1999, éste reporta un valor de 154 millones de dólares (15.6%), el Gas 35 millones de dólares(3.6%); en cambio entre los productos no tradicionales la soya ha representado el 16% con sus 163 millones exportados y la madera 3% con sus 32 millones de dólares exportados, es decir que entre sus dos principales productos alcanza el 19%³⁶.

5.1.2. ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES

Para alcanzar el éxito competitivo, se debe mantener la ventaja competitiva a través de la oferta de productos y servicios de calidad superior o mediante un proceso de producción más eficiente.

³⁶ Ver Anexos 8 Y 9.

Según algunos autores⁵⁷, de acuerdo a la teoría de las ventajas competitivas de las naciones de Michael Porter, las ventajas competitivas en el caso de Bolivia no serían sostenibles en el tiempo, pues corresponden a las de orden inferior: mano de obra y materias primas baratas, que pueden ser fácilmente imitables mediante mecanización de los procesos productivos o sustituibles por otras materias primas.

Para el caso boliviano, Monitor Company⁵⁸ realizó un análisis empleando la metodología de las ventajas competitivas. Los sectores analizados fueron los de la soya, joyería, confecciones, flores, turismo y pequeña y mediana empresa. De acuerdo a Monitor Company el perfil económico de Bolivia es el siguiente:

- Contexto: abundante dotación de recursos naturales, débil ambiente competitivo y una inconsistencia histórica de objetivos políticos.
- Caracterización de las exportaciones: estancamiento, concentración y dependencia respecto a recursos naturales.
- El diamante Competitivo de la economía boliviana tiene debilidades importantes: la mayoría de las empresas compiten utilizando una estrategia de precios bajos apoyada en los bajos costos de la mano de obra y de los recursos naturales (factores básicos).
- Los factores avanzados de comunicaciones, mano de obra calificada, infraestructura, son muy frágiles. Un alto costo del capital y altas garantías por préstamos han limitado la inversión en maquinaria y equipos en Bolivia.
- La demanda interna es poco exigente en términos de calidad y servicio por los bajos niveles de ingreso per cápita de la población y por los bajos requerimiento de las compras del Gobierno y otras instituciones públicas.

⁵⁷ Carreón, Milton José; Pinto De Loza, Carolina, "Patrón de Inserción Internacional, Competitividad y Política de Apertura en la Economía Boliviana", CEDIA, Pg. 38.

⁵⁸ Monitor Company es una empresa internacional que ha realizado estudios de competitividad en Colombia, Perú y otros países de América.

- También es muy débil el *cluster* (sectores conexos) de industrias relacionadas y de apoyo. Se adquiere maquinaria y equipo importados, y los insumos y materias primas nacionales son de calidad, variedad y estándar muy inferiores a los de los países vecinos.

Resumiendo, de acuerdo a la teoría de las ventajas competitivas, Bolivia estaría en la primera etapa del desarrollo competitivo⁵⁹, es decir, en la etapa basada en los factores, con industrias que han tenido éxito internacional por la utilización de factores básicos de producción. En este caso, la estrategia competitiva tiene que ver con los costos, con industrias que utilizan tecnología ampliamente disponible, importada de otras naciones y no creada internamente. Por otra parte, la dotación de factores iniciales está basada en factores básicos y generalizados, que no son sostenibles en el tiempo como los factores avanzados y específicos.

Por lo tanto, la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovarse y escalar posiciones⁶⁰. Con la competitividad de las exportaciones se pretende obtener mejores posiciones en el mercado internacional a través de un mayor uso de factores de producción (mano de obra, capital, recursos naturales) y de una mejor utilización de las mismas.

Un buen indicador del grado de competitividad de la economía en el mercado internacional es el Tipo de Cambio Real, variable que se desarrolla en el siguiente acápite, pues es evidente que el nivel y la variabilidad del tipo de cambio real repercuten definitivamente en la competitividad del producto exportado⁶¹.

⁵⁹ Para Porter, son cuatro las etapas del desarrollo competitivo: basada en los factores, basada en la inversión, basada en la innovación y basada en la riqueza.

⁶⁰ Porter, Michael, "Ventajas Competitivas de las Naciones", Editorial: Plaza & James Editores, Barcelona, 1991.

⁶¹ Vaca Calderon, Patricia; Soliz Salinas, Saul Antonio, "La Inserción de Productos Manufacturados Bolivianos en el Mercado Mundial", Editorial: CEDIA, La Paz, Noviembre, 2001, Pg. 16.

5.1.3. EL SESGO ANTIEXPORTADOR

La política económica tiende a buscar una neutralidad quitando los sesgos antiexportadores, buscando medidas transparentes. Según los cálculos del INE⁶² y utilizando el estudio de precios relativos, el sesgo antiexportador presenta las siguientes variantes:

- Sesgo absoluto: resulta de la variación de precios de materias primas adquiridas en el mercado local e índice de precios de materias primas importadas. Este sesgo estaría presente ante la circunstancia de que los productores locales tuvieran que adquirir insumos nacionales a precios más elevados que los precios de la materia prima importada.
- Sesgo relativo: resulta de la relación entre el índice de precios de productos de venta interna y el índice de precios de productos de exportación expresados en moneda nacional. En este caso, el sesgo estaría presente ante la existencia de una tasa de protección nominal mayor a las ventas internas comparadas con las exportaciones.

En forma adicional a estos dos indicadores, se analiza la relación entre índices de salarios y tarifas pública con el índice de tipo de cambio efectivo de exportaciones.

A continuación se presenta la estimación de indicadores que intentan detectar comportamientos que pueden incentivar o perjudicar la actividad exportadora.

El siguiente cuadro presenta los resultados obtenidos de este estudio:

⁶² Ministerio de Hacienda - Instituto Nacional de Estadística (INE), "Desempeño Exportador de las Empresas Bolivianas". Indicadores de Precios y Precios Relativos, 1996.

CUADRO 6

SESGOS ANTIEXPORTADORES (AÑO BASE 1990 = 100)

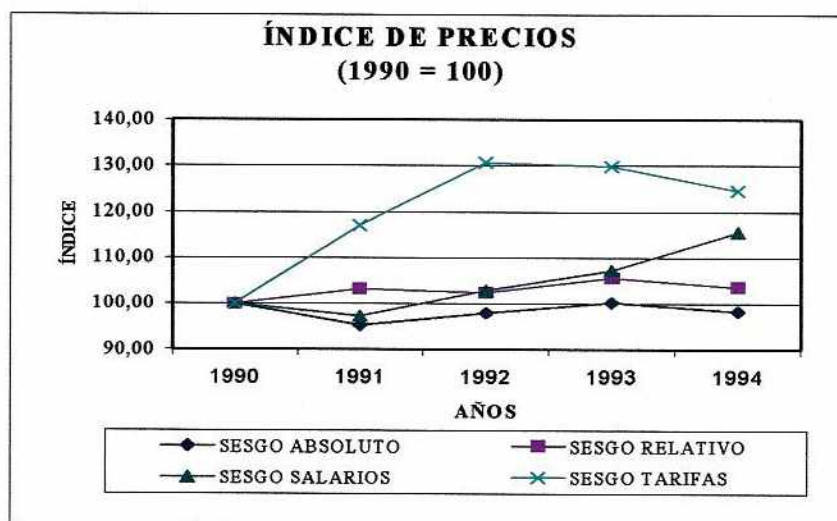
SESGO	1990	1991	1992	1993	1994
SESGO ABSOLUTO	1,00	0,95	0,98	1,00	0,98
SESGO RELATIVO	1,00	1,03	1,02	1,06	1,04
SALARIOS	1,00	0,97	1,03	1,07	1,16
TARIFAS	1,00	1,17	1,31	1,30	1,25
COSTO EMPRESARIAL	1,00	1,07	1,14	1,22	1,34
TIPO DE CAMBIO (*)	1,00	1,11	1,17	1,28	1,39

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. INE.

NOTA: (*) tipo de cambio efectivo para exportaciones.

El gráfico del sesgo absoluto permite observar que los precios de materias primas importadas registran mayores incrementos que los insumos de origen nacional.

GRÁFICO 4



FUENTE: UNIDAD DE ANÁLISIS - INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. INE.

El gráfico del sesgo relativo registra un comportamiento inverso al sesgo absoluto, la presencia de este sesgo advierte desaliento a exportaciones por la tendencia decreciente de precios de exportación respecto a precios del mercado interno, mejorando

levemente en la gestión 1994 debido a precios internacionales favorables, sin lograr revertir la tendencia debido al incremento mayor en precios de ventas internas.

La presencia de sesgos relativos indica la existencia de una tasa mayor de protección nominal a las ventas internas comparadas con las exportaciones.

La comparación de la evolución de salarios y tarifas públicas con el nivel del tipo de cambio efectivo para exportaciones permite detectar dos tipos de sesgos los de salarios y tarifas.

El comportamiento de los salarios respecto al tipo de cambio efectivo para exportaciones muestra que el segundo es una variable de ajuste de salarios en términos anuales. No sucede lo mismo comparando la evolución del índice de tarifas públicas y el tipo de cambio efectivo para exportación mostrando que a lo largo del período de análisis los incrementos en el tipo de cambio efectivo para las exportaciones son menores a los registrados en tarifas públicas establecidas por la política gubernamental excepto en 1994 mostrando entre 1990 y 1993 una política contraria a la competitividad de las empresas.

El tipo de cambio efectivo de exportación (TCEE) se define como resultante del tipo de cambio nominal menos impuestos (gravámenes a la exportación) más estímulos fiscales para las principales categorías de productos exportados.

Las principales medidas de estímulo a exportaciones en resumen fueron y son las siguientes: Devolución del IVA o CENOCREN; Régimen de Zonas Francas; RITEX; DRAW BACK del 2% y 4%.

La devolución del IVA o CENOCREN, medida destinada a evitar la exportación de impuestos. Precisamente por ésta característica, se considera que no modifica el tipo de cambio, por tanto no se incluye en el cálculo del TCEE.

El RITEX, se trata de una suspensión de pago de derechos de importación, en tal situación, no afecta al TCEE. Por otro lado, las zonas francas están dirigidas al comercio por lo que no afectan a la industria.

El DRAW BACK, por el contrario, actúan como medida de promoción o fomento que incrementa el valor FOB de las exportaciones. Entonces, su aplicación puede ser recogida como un incremento al tipo de cambio nominal.

En este sentido, el TCEE se calculará sobre la base del tipo de cambio nominal oficial más la tasa del DRAW BACK según período de vigencia. Se destaca que las medidas citadas no se han aplicado de manera permanente durante el período de análisis, además, sólo se devuelve el 10% del 13% originalmente pagado por el exportador por conceptos de insumos importados. Esta devolución parcial, rige desde marzo de 1992, y significa un gravamen por cuanto absorbe al exportador.

5.2. ANÁLISIS DE LOS MECANISMOS UTILIZADOS PARA INCENTIVAR LAS EXPORTACIONES – OTROS PAÍSES

En este apartado se evalúan en forma comparativa los diversos mecanismos utilizados para incentivar las exportaciones en algunos países como Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, México, Paraguay y Uruguay, con el propósito de mostrar las prácticas adoptadas en esos países y observar las tendencias que se han dado en el tiempo tratando, en lo posible, de comparar ambos elementos.

En cuanto a las políticas de promoción de exportaciones, los incentivos más frecuentes son aquellos referidos al acceso a insumos importados y a la exención de impuestos sobre el valor agregado interno.

Las políticas de exportación en general están definidas en términos estrictamente comerciales, y son pocos los países que proveen de estímulos para mejorar la oferta exportable y el acceso a mercados externos mediante actividades de promoción,

comercialización, calidad y diferenciación de marca, o la creación de empresas comercializadoras – exportadoras (características de la agresiva estrategia comercial de los países asiáticos), etc.

Dentro de esta área se observan de manera específica incentivos fiscales, que se hará mención más adelante, y mecanismos financieros, entre otros.

En lo que se refiere específicamente a los estímulos fiscales, el análisis comparativo de nueve países permite señalar lo siguiente⁶³:

- i) El instrumento más frecuente para estimular las exportaciones es de tipo fiscal (exenciones o reintegros de impuestos). En Argentina, Brasil y Colombia se ha contado con incentivos de diversos tipos desde los años sesenta; en otros, como Guatemala, han sido incorporados más recientemente.
- ii) A partir de la segunda mitad de los años ochenta se eliminaron varios de estos instrumentos, como por ejemplo la exención del impuesto sobre las ganancias y los incentivos sujetos al desempeño exportador (en Argentina y Brasil) y la exención de impuestos indirectos distintos del IVA (en México).

Las razones son variadas. En algunos casos se trató simplemente de adecuar la estructura de incentivos a las condiciones pactadas en el marco del GATT; en otros (en México) la perspectiva de firmar un acuerdo comercial bilateral impuso su eliminación.

- iii) Los instrumentos de uso más común están vinculados al acceso a insumos importados en condiciones preferenciales (reintegro de derechos o draw back) y a la exención del impuesto al valor agregado interno, lo que

⁶³ Ver anexo 12.

corresponde a un nivel mínimo de promoción de exportaciones, es decir, la eliminación de las barreras a la importación de insumos y la no-imposición de gravámenes a los productos exportables.

- iv) Las diferencias observadas entre los diversos países tienen relación con sus respectivas estructuras fiscales internas, por ejemplo en lo que se refiere a la existencia de impuestos indirectos o impuestos sobre la renta como en Uruguay, y con la imposición de sus exportaciones: en apenas dos de los nueve países se otorgan incentivos a las empresas comercializadoras - exportadoras.
- v) Los incentivos sujetos al desempeño exportador – tradicionales en Colombia y adoptados en México han sido eliminados en Argentina, Brasil y Costa Rica, como parte de las reformas económicas.

5.3. CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO

La política cambiaria constituye un importante instrumento para la promoción de las exportaciones. De un lado, el tipo de cambio nominal influye en las exportaciones mediante su incidencia en el costo de la importación de insumos y de bienes de capital. De otro lado, es evidente que el nivel y la variabilidad del tipo de cambio real repercuten definitivamente en la competitividad del producto exportado.

La política cambiaria tiene como principales objetivos mantener un tipo de cambio real competitivo y apoyar el normal funcionamiento de los pagos internacionales (el principio de neutralidad pretende generar condiciones de igualdad entre los competidores). Se incluye aspectos referente a la devolución de impuestos.

Por su parte, el sector manufacturero paulatinamente está adquiriendo una mayor capacidad de oferta exportable, puesto que en el último quinquenio varios rubros han tenido un incremento importante en sus montos de exportación, resaltando productos

como: la joyería en oro, puertas y ventanas de madera, muebles de madera, partes y piezas de muebles, cueros semi - manufacturados, manufacturas de cuero y productos químicos entre otros.

En cuanto a las políticas de promoción de exportaciones, los incentivos más frecuentes son aquellos referidos al acceso a insumos importados y a la exención de impuestos sobre el valor agregado interno. Las políticas de exportación en general están definidas en términos estrictamente comerciales, y son pocos los países que proveen de estímulos para mejorar la oferta exportable y el acceso a mercados externos mediante actividades de promoción, comercialización, calidad y diferenciación de marca, o la creación de empresas comercializadoras – exportadoras (características de la agresiva estrategia comercial de los países asiáticos).

PROPUESTA

CAPÍTULO VI

SUGERENCIA PARA EL PERFECCIONAMIENTO DEL DRAW BACK A TRAVÉS DEL CEDEIM

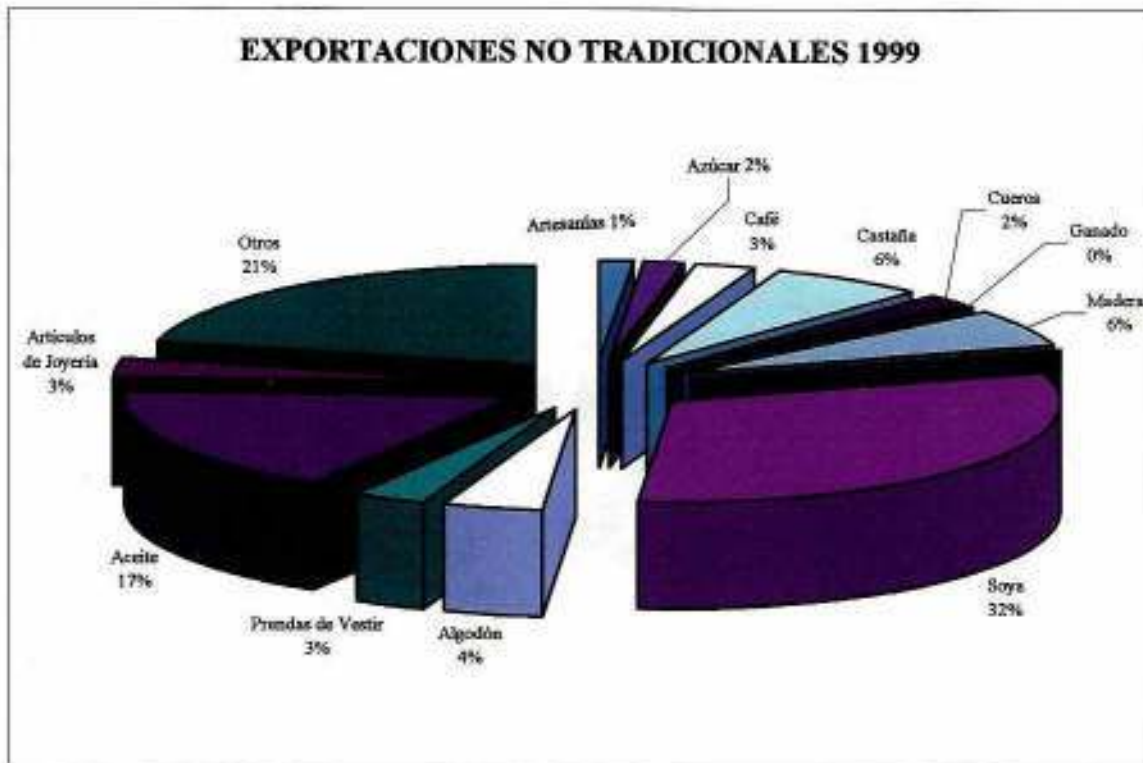
Para la elaboración de este capítulo es necesario realizar un análisis de las distintas variables que han sido mencionadas a lo largo del desarrollo del proceso de investigación del presente trabajo para lograr elaborar alguna o algunas sugerencias que permitan optimizar la utilización del instrumento de Política de Exportaciones conocido como Draw Back.

6.1. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

El sector más interesante en nuestro país son las exportaciones no tradicionales a lo que se hace mención todo el trabajo.

En el año 1999 la composición de las exportaciones no tradicionales estaba representada principalmente por productos tales como la soya y el aceite, representando el 32% y 17% de las exportaciones respectivamente, como muestra el gráfico siguiente.

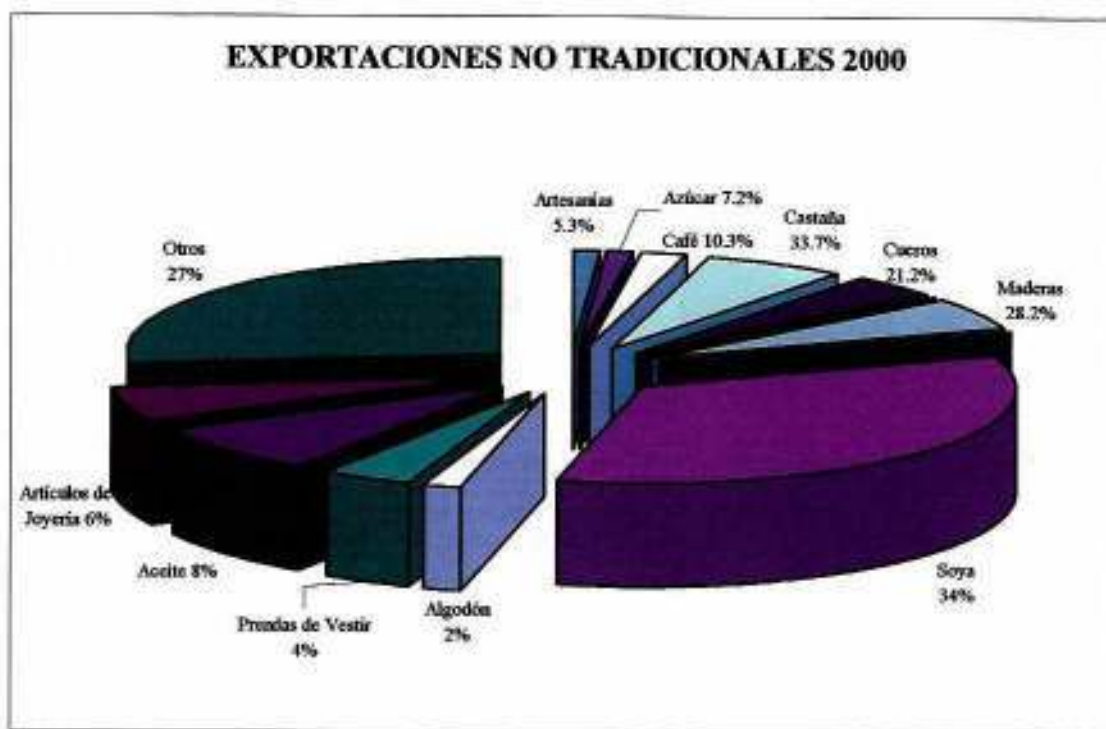
GRÁFICO 5



FUENTE: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA. BOLETIN DEL SECTOR EXTERNO N° 24.
ELABORACIÓN: PROPIA CON DATOS DEL BOLETÍN DEL SECTOR EXTERNO DEL BCB.

En el año 2000 la composición de las exportaciones no tradicionales estaba representada por la soya y el aceite, al igual que en 1999, representando el 34% y 8% de las exportaciones respectivamente, como muestra el gráfico. Cabe notar que el aceite disminuyó en cuanto a exportación considerablemente de 17% en 1999 al 8% en el año 2000.

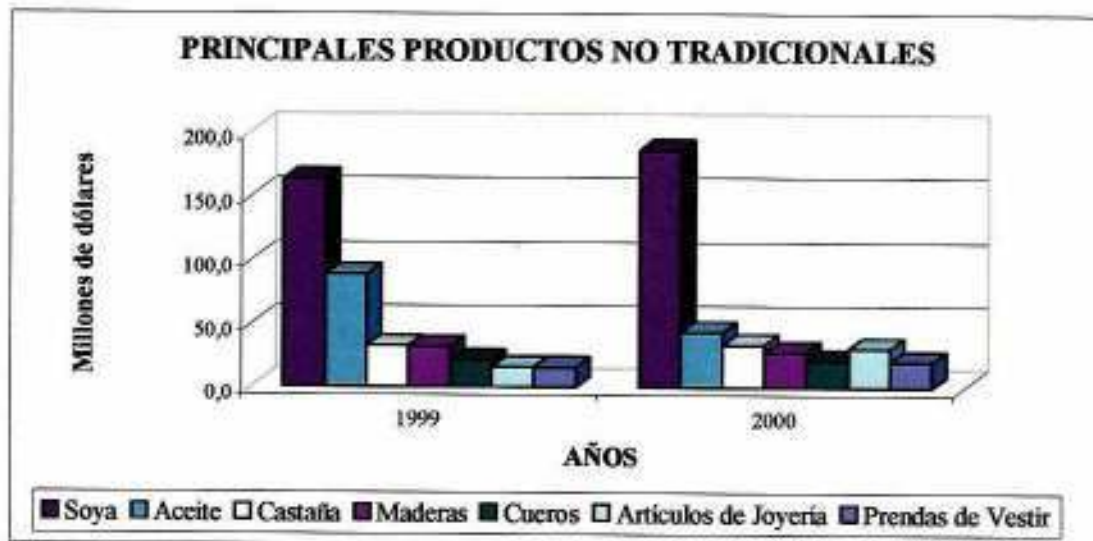
GRÁFICO 6



FUENTE: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA. BOLETÍN DEL SECTOR EXTERNO N° 24.
ELABORACIÓN: PROPIA CON DATOS DEL BOLETÍN DEL SECTOR EXTERNO DEL BCB.

Los principales productos de exportación no tradicional más importantes, para el año 2000, son: la soya, aceite, artículos de joyería, castaña y maderas, en ese orden de importancia.

GRÁFICO 7



FUENTE: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA, BOLETIN DEL SECTOR EXTERNO N° 24.
ELABORACIÓN: PROPIA CON DATOS DEL BOLETÍN DEL SECTOR EXTERNO DEL BCB.

En los años 1999 y 2000 sólo la soya representaba el 163 y 185 millones de dólares respectivamente, representado un incremento en el sector agroindustrial. Pero el aceite y las maderas disminuyeron considerablemente. Es el departamento de Santa Cruz que se constituye en el principal exportador del país con base en la producción agroindustrial, entre ellos, soya y sus derivados, cueros vacunos, madera aserrada y manufacturados (incorporación de valor agregado a la madera), algodón sin cardar, azúcar, girasol, entre los más principales.

6.2. ANÁLISIS DE LA DEVOLUCIÓN DEL GRAVAMEN ARANCELARIO A TRAVÉS DEL CEDEIM

Los incentivos fiscales, en este caso DRAW BACK, por lo general operan por medio de compensaciones al exportador, se aplican de forma discriminatoria para que sean un estímulo para los exportadores de determinados bienes.

A continuación se presenta cual fue el porcentaje de devoluciones de gravámenes arancelarios en el período 1995 – 2000 con relación a las exportaciones no tradicionales.

CUADRO 7

TASAS DE CRECIMIENTO DEL DRAW BACK Y LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (En miles de dólares)

AÑOS	TOTAL		TASAS DE CRECIMIENTO	
	CEDEIM - GA	XNT	CEDEIM - GA	XNT
1995	2014,1	479109		
1996	2159,3	550343	7,21	14,87
1997	1782,4	594784	-17,46	8,08
1998	3846,9	507804	115,83	-14,62
1999	2053,5	521497	-46,62	2,70
2000	4976,6	546506	142,34	4,80

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS. INE.

Para el período de 1996 y 1997, la devolución del CEDEIM, respecto al gravamen arancelario (DRAW BACK), al sector exportador no tradicional refleja una tasa de crecimiento negativa de 17% que tiene una relación positiva con el crecimiento del nivel de las exportaciones no tradicionales reflejada en 8%. Como consecuencia de ese incremento en el nivel de las exportaciones se explica que para el año 1998 haya un incremento de la devolución del gravamen arancelario a un monto de 3846,9 miles de dólares reflejando una tasa de crecimiento del 115%.

GRÁFICO 8



FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS. INE.
ELABORACIÓN: PROPIA CON DATOS DEL INE.

El nivel de exportaciones para 1998 y 1999 muestra un crecimiento de una tasa negativa de 14% a una tasa positiva del 2% y de igual forma ese crecimiento se refleja en el CEDEIM para dichos periodos mostrando una tasa de descenso del 46%.

Para el año 2000 se refleja un incremento de las exportaciones en 4% y el nivel de devolución impositiva también registra un incremento de 142% tal como muestra el cuadro y el gráfico anterior.

6.3. VENTAJAS DE BOLIVIA PARA EXPORTAR – OFERTA EXPORTABLE

La oferta exportable boliviana posee una diversidad de productos de gran calidad que responde a las exigencias del mercado internacional⁶⁴. Esta diversidad, abarca un espectro amplio que partiendo de los productos de la industria extractiva, pasando por los productos agrícolas (alimentos y materias primas) y terminando en los productos manufacturados, conforman en conjunto una interesante oferta a ser considerada por importadores extranjeros interesados en realizar negocios.

⁶⁴ Cámara de Exportadores (CAMEX), Guía del Exportador.

Los productos alimenticios, en ese contexto, se constituyen en los más importantes dentro la oferta exportable nacional, tanto por el crecimiento en sus valores de exportación, como por su enorme potencial aún no aprovechado, sobresaliendo de manera muy especial los aceites comestibles de soya y girasol, las tortas y harinas de soya y girasol, los palmitos en conserva, el azúcar, las bebidas, etc. Dentro de los productos agrícolas destaca la soya en grano, la castaña, el café, la quinua y las frutas entre otros.

Bolivia también dispone de una variedad de materias primas donde se distingue la madera aserrada con variedades de gran valor comercial como: la mara, el cedro, el roble y una cantidad apreciable de maderas alternativas que están siendo ampliamente utilizadas en la industria de muebles y manufacturas de la construcción. La producción de algodón, de flores y follaje, así como de otras materias primas, constituyen también, parte importante de la oferta de productos agrícolas.

Asimismo, es importante resaltar que dentro del sector manufacturero, la oferta exportable boliviana posee una variedad de textiles y de prendas de vestir altamente competitivos, tanto por la calidad de la mano de obra y la materia prima como por la disponibilidad de tecnología de punta, destacándose de manera especial las confecciones de algodón con productos como: camisas, camisetas, ropa interior para damas y varones de distintas edades, pantalones de algodón, ropa deportiva, ropa de bebé, ropa de cama, etc.

En el caso de las confecciones de pelos finos, Bolivia se caracteriza por ofrecer al mundo una diversidad en prendas de vestir de alpaca y llama de calidad, disponiendo para ello de cantidades importantes de materia prima al poseer un número apreciable de camélidos en las zonas andinas del país. En ese sentido, la producción y exportación de chompas, sacos, bufandas, guantes y mitones, ruanas, gorros, etc. evidencian la diversidad de productos que tienen aceptación internacional por estar adecuadas a las exigencias cambiantes de la moda internacional.

Del mismo modo, el sector textil incorpora en su oferta exportable a la alta confección o alta moda que con diseños propios y mano de obra especializada han logrado ser parte importante de la oferta nacional al mundo.

6.4. PROMOCIÓN SOSTENIDA DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Exportar facilita el aprendizaje de las empresas y favorece su competitividad, permitiéndoles tener mayor vinculación con los cambios en la demanda, recibir señales e información sobre nuevos productos y mantenerse al tanto de los cambios tecnológicos y organizativos más recientes.

La promoción de exportaciones no tradicionales necesita un cierto grado de selectividad, es decir, que al diseñar los mecanismos de promoción de exportaciones no tradicionales es necesario procurar que sean moderados, con límites temporales establecidos de antemano y con modalidades de evaluación periódica que hagan posible garantizar a las empresas un amplio acceso a los incentivos.

Para lograr todo lo propuesto en el párrafo anterior, la selección de actividades debe realizarse en estrecha coordinación con entidades del sector privado (lo que se ha tratado de hacer con la creación de Bolinvest por ejemplo) proporcionando una colaboración sistemática entre los sectores público y privado para el desarrollo de actividades en materia de promoción de exportaciones.

Existen tres campos, que parecen ser importantes, en la promoción sostenida de las exportaciones no tradicionales. Estas son: el acceso a insumos a precios competitivos, la promoción de exportaciones de nuevos productos o hacia nuevos mercados, y el apoyo institucional.

Para promover la competitividad de las empresas exportadoras es condición básica asegurarles el acceso a insumos en condiciones competitivas. La experiencia en

la mayoría de los países de éxito exportador indica que este factor es de vital importancia. Las empresas que desean importar insumos para exportar deben tener acceso a éstos de manera automática una vez cumplidos ciertos requisitos básicos.

Si se desea mecanismos que permitan a las empresas obtener un reintegro posterior, se debe realizar reformas tales como mayor simplicidad administrativa y menor costo financiero para las empresas (aspecto decisivo en países de inflación elevada).

Los programas de reintegro de alta cobertura son, en general, de un costo que no puede asumir el sector público. Incluso hay casos en que el éxito de un mecanismo de promoción de exportaciones ha obligado al gobierno a eliminarlo a causa de su elevado costo fiscal (por ejemplo el caso del CRA). Frente a ello, una respuesta eficiente es un incentivo que promueva sólo las exportaciones de nuevos productos o la penetración de nuevos mercados. Un ejemplo de esto es el reintegro simplificado para exportaciones menores utilizado en Chile, al que se pueden hacer acreedores productos cuyas exportaciones no hayan sobrepasado un determinado valor en cierto período. Este mecanismo presenta tres ventajas: i) incentiva las exportaciones de nuevos productos; ii) deja automáticamente de aplicarse al lograr su objetivo, por lo cual representa un costo fiscal acotado, y iii) demanda un trámite único, simple y rápido a las empresas exportadoras.

En todos los casos, los incentivos a la exportación deberían ser simples de tramitar, tendientes a facilitar en los mercados externos el posicionamiento de productos competitivos o que están cerca de serlo; acotados en el tiempo, y sujetos a rendimientos precisos en términos de nuevos productos, montos o mercados.

En cuanto al apoyo institucional a la actividad exportadora, se cuenta ya con instituciones que hace posible esta acción, es decir, las encargadas de aspectos vinculados a la información, el financiamiento y el seguro de exportación, la participación en ferias internacionales, el desarrollo de oferta exportable, y otros.

Una entidad de apoyo integral a las exportaciones no tradicionales debe contar con un financiamiento estable, una planta profesional calificada, y con estrechos vínculos con el sector privado, todo lo cual contribuye a mejorar su incidencia en las decisiones de política que afectan a las exportaciones.

Además de los ya indicados, hay otros aspectos donde la acción pública puede colaborar decisivamente con un mejor desempeño exportador. La promoción en el exterior de la oferta exportable es una de ellas, esta es un área con fuertes externalidades que está recibiendo la atención de varios gobiernos. Sin embargo, en la mayoría de los países el apoyo del sector público es insuficiente.

La promoción de la oferta exportable en el exterior requiere un apoyo más activo al desarrollo de dicha oferta en el interior del país, para adecuarla a las exigencias de los mercados externos. La promoción no debe limitarse a productos existentes, sino contribuir a modificar la oferta exportable en respuesta oportuna a las señales de la demanda internacional. Para facilitar esto sería conveniente una difusión oportuna y actualizada de las exigencias de los mercados de exportación, en términos de calidad, estandarización, plazos y volúmenes, información que podría incentivar el ingreso de nuevas empresas al ámbito exportador.

Una manera de ir adecuando progresivamente en los mercados externos y, a la vez, de promover vínculos entre empresas del país y compradores a nivel internacional, es seleccionar rubros específicos en los cuales el país tienen potencial exportador y, en conjunto con el sector privado, buscar crear una oferta exportable, promoviendo contactos con firmas comercializadoras e importadoras en los mercados de destino.

6.5. MODELO ECONOMETRICO

Después de todo lo expuesto en este trabajo, se define el siguiente modelo econométrico con el propósito de analizar la incidencia que tienen los incentivos fiscales,

específicamente la devolución impositiva y arancelaria, las exportaciones no tradicionales, y el tipo de cambio real en las exportaciones totales

De ahí que la forma funcional del modelo esta expresada de la siguiente forma:

$$XT = f(XNT, TCREAL, DIA)$$

La anterior función también se la puede definir de la forma:

$$XT = C(1)*XNT + C(2)*TCREAL + C(3)*DIA + C(4)$$

Donde:

Variable Dependiente:

XT: Exportaciones Totales

Variables Independientes:

XNT: Exportaciones No Tradicionales

TCREAL: Índice de Tipo de Cambio Real

DIA: Devolución Impositiva y Arancelaria a las Exportaciones No Tradicionales

Con este modelo econométrico se pretende explicar la incidencia que tienen las variables independientes (XNT, TCREAL, DIA) sobre la evolución del nivel de las exportaciones totales como reflejo de las decisiones de los exportadores para aumentar la producción y volumen de las exportaciones.

Por lo tanto, el modelo estimado a través del método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) es el siguiente⁶⁵:

$$XT = 1.27*XNT + 135.91*TCREAL + 0.03*DIA + 26569.76$$

⁶⁵ Ver Anexo 15.A.

Los coeficientes de las variables explicatorias son estadísticamente significativos a un nivel de confianza del 95%. El coeficiente de determinación indica que alrededor del 95% de las variaciones en las Exportaciones Totales (XT) es explicada por estas tres variables independientes. El coeficiente estadístico Durbin - Watson (d) muestra que no existe presencia de autocorrelación⁶⁶.

La regresión muestra que cuando Exportaciones No Tradicionales (XNT) se incrementan en una unidad, las Exportaciones Totales (XT) han aumentado en 1.27, se sigue el mismo razonamiento para el resto de las variables.

Por el análisis efectuado del modelo anterior, se verifica que la devolución impositiva y arancelaria es una variable bastante significativa para el desempeño de las XNT en particular y para las XT en general. Además de cumplir con el principio de neutralidad impositiva, es una variable que ayuda a mejorar el nivel de competitividad de las exportaciones.

Por lo tanto, se concluye que los resultados del modelo econométrico demuestran la validez del análisis realizado y de la hipótesis planteada, reflejando la importancia que tienen los diversos instrumentos que incentivan al sector exportador principalmente no tradicional, por lo que se hace necesario que la aplicación de dichas políticas de promoción a este sector por parte del gobierno sea clara y estable en el tiempo.

⁶⁶ Para mayor información acerca de las pruebas de diagnóstico del modelo Ver Anexos 15.A, 15.B, 15.C.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Al finalizar la elaboración del presente trabajo se adquiere la capacidad de verter conclusiones y recomendaciones los cuales se presentan a continuación.

7.1. CONCLUSIONES

Las conclusiones a la que se llegó después de la elaboración de este trabajo son los siguientes:

1. Dentro del balance general, los mayores obstáculos se dan al interior de las propias empresas y por las limitaciones del entorno nacional.
2. Las exportaciones permiten detectar oportunidades con anterioridad para que puedan ser aprovechadas pues ofrecen información no despreciable y da una fuerza competitiva.
3. Uno de los requisitos para la implementación de una política de promoción de exportaciones es la remoción de los sesgos antiexportadores, lo que implica crear mecanismos de devolución de impuestos indirectos, reducir lo más posible los aranceles o crear mecanismos de devolución, como el caso del DRAW BACK.
4. Es por eso que, con respecto al tema fiscal en Bolivia se establecieron incentivos para la exportación tales como: Incentivos fiscales, exenciones y devoluciones de impuestos internos: a) devolución el Impuesto al Valor Agregado (IVA) mediante Certificados de Devolución Impositiva (CEDEIM) y b) el establecimiento del Impuesto al Consumo Específico (ICE), a) Régimen de Internación Temporal para las Exportaciones (RITEX), b) Draw Back y c) Ley 1489 de 1993 (Con ambos

criterios se busca, a través de criterios determinativos, evaluar en qué casos corresponde una devolución de impuestos para los casos del IVA, el ICE y el GA).

5. La introducción del DRAW BACK se lo hace sobre la base del principio de no - exportación de impuestos. Pero su deficiencia es que solamente reembolsa los aranceles pagados sobre los insumos importados usados en los productos exportados.
6. Respecto a la devolución de impuestos (CEDEIM) el problema radica en los procedimientos de fiscalización y las demoras en la devolución de los impuestos. Las fiscalizaciones realizadas por el Sistema Nacional de Impuestos no se ajustan a un procedimiento transparente. Los plazos para la entrega de los CEDEIM son considerablemente mayores a los establecidos en la ley, según esta de 120 días, pero en la realidad dura hasta nueve meses.
7. Las empresas que no están incluidos en el régimen de incentivos a las exportaciones pueden encontrarse en situación desventajosa en los mercados extranjeros.
8. Si se evalúan los incentivos fiscales, es evidente que éstos se han caracterizado por la inestabilidad e ineficiencia en su administración. Pero, si bien han contribuido a incrementar las exportaciones no tradicionales, no aportaron a la estabilización de este crecimiento.
9. Los incentivos al igual que políticas específicas destinadas a los exportadores son limitadas y las existentes no parecerían estar apuntando en la dirección apropiada. En el Estado prima una mentalidad recaudadora y de estabilidad, y no de crecimiento. Si a esto se suma la casi inexistente coordinación entre los sectores, público y privado, se estaría evidenciando también un serio problema de confianza inter e intra institucional que dificulta la elaboración e implantación de propuestas para una política clara de inserción en la economía internacional.

10. El concepto de eliminación del sesgo antiexportador abarca el conjunto de medidas de política económica que han tendido a actuar en contra de la actividad exportadora, ya sea por incentivar el mercado interno o por no diferenciarla en su tratamiento.
11. En el caso de la exoneración o devolución de los impuestos internos indirectos para las actividades exportadoras, las medidas de este tipo tratan de corregir el error de la “doble tributación” a que sería pasible el producto de exportación, ya que éste sería doblemente gravado en el mercado de destino. La exoneración del IVA en realidad establecerá la neutralidad tributaria, por igualarse la carga del impuesto sobre ventas en los mercados externos e internos.
12. En el caso de la exoneración o devolución de aranceles (draw back) a los insumos importados incorporados en el producto final de exportación, las medidas aplicadas no compensan el sesgo antiexportador del arancel al producto final, sino que corrigen el sobre costo generado por los aranceles aplicados al insumo importado. Al eliminarse el arancel para los insumos importados, lo que se logra es que el exportador compre sus insumos a precios internacionales y compita en condiciones de igualdad con otros productores similares en el mercado externo.
13. Los avances registrados en cuanto a la promoción de exportaciones fueron apoyados con la creación de instituciones de promoción a las exportaciones no tradicionales, como el Instituto Nacional de Promoción de Exportaciones (INPEX), cuyos objetivos responden a la obtención de información comercial, la provisión de asesoramiento técnico, y la organización de ferias y otras acciones de apoyo a los productos de exportación nacionales. En la actualidad, se lo conoce con el nombre de Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL). También se impulsaron otras iniciativas como Bolivia Investment Program (BOLINVEST), y sus objetivos consisten en la promoción de exportaciones y la provisión de asistencia técnica especializada en los campos de la producción y el mercadeo.

14. Asimismo, se decidió el establecimiento de instituciones ministeriales para respaldar al sector exportador, lo que de acuerdo al enfoque administrativo de cada gobierno se tradujo en la conformación de Ministerios, Viciministerios o secretarías de exportaciones; durante la gestión gubernamental 1992 – 1997 se creó el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, cuya función era la de contribuir al crecimiento económico a través del incremento y la diversificación de las exportaciones, unificando y ampliando el mercado interno e incentivando la inversión privada nacional y extranjera; para el caso específico de las exportaciones se creó el Viciministerio de Exportaciones cuya misión fue la de constituirse en el organismo técnico gubernamental que logre insertar al país y a sus empresas en el nuevo marco económico que rige el comercio mundial con proyección al siglo XXI.
15. En cuanto a la oferta exportable, durante estos años, se han observado sectores nuevos en las exportaciones, fruto de nuevas inversiones y nuevos empresarios (la soya y derivados en Santa Cruz, la joyería en La Paz, manufacturas de madera y cuero en Cochabamba), que han demostrado que si es posible en corto tiempo ir diversificando la oferta con la industrialización de algunos recursos naturales en el país, pero éstos esfuerzos no han podido modificar ni arrastrar al grueso del sector privado.
16. Pese a algunos cambios, todavía la oferta exportable boliviana es reducida, poco diversificada, concentrada en pocos mercados y localizada básicamente en sectores primarios en 1998: el 43% en cuatro productos - soya (15%), zinc (12%), oro (12%) y gas (7%)-; el 62% de los mercados se reducen sólo a cuatro plazas - Estados Unidos (25%), Inglaterra (15%), Argentina (11%) y Perú (11%).
17. La elevación de cargas impositivas encarece los costos de producción, lo que significa que nuestros precios en el mercado externo son menos competitivos que los demás, por lo tanto, los incentivos planteados por el gobierno como el RITEX, Draw Back y claro el CEDEIM son los más rescatables de la propuesta gubernamental.

18. Finalmente, se concluye que se verifica la hipótesis planteada, es decir, que *el incremento de las exportaciones no tradicionales será impulsado a través del perfeccionamiento del mecanismo del Draw Back eliminando las trabas y dificultades para su aplicación con el fin de mejorar el crecimiento económico.*
19. *El DRAW BACK, a través del CEDEFIM, es un instrumento eficiente pues dispone de una política de promoción de exportaciones clara, donde la estructura institucional se orienta al apoyo especializado, pues los retardos en la devolución impositiva a las exportaciones por los trámites excesivamente burocráticos que frenan el incentivo que se pretende dar a los exportadores no es culpa de la política de promoción de exportaciones sino de la manera en que se lo ejecuta.*

7.2. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones pertinentes para el tema en cuestión son los siguientes:

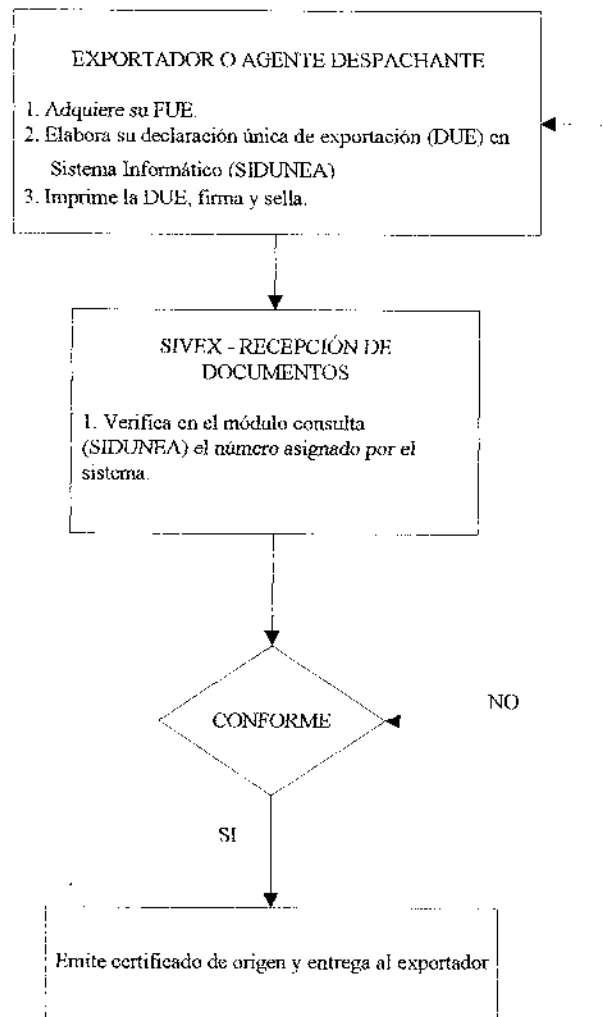
1. Exportar es el primer paso para mejorar la posición competitiva pues obliga a ser cada vez mejores, plantea la necesidad de ser eficientes, producir con calidad, invertir en la modernización de empresas incorporando tecnología, desarrollar recursos humanos, entrenar y formar mano de obra y ser agresivos en la comercialización internacional.
2. El sector público puede apoyar a la actividad exportadora principalmente en desarrollar una mayor vocación exportadora en el sector empresarial y promoción de la oferta exportable, exención de aranceles o un reintegro posterior de estos en el marco de la mayor simplicidad administrativa posible.
3. Los incentivos a las exportaciones no tradicionales son componentes centrales de la política comercial, por lo que es necesario apoyar la transferencia de tecnología, desburocratizar los respectivos servicios públicos.

4. El actual modelo económico parece haber jugado un papel muy importante para estimular las exportaciones, pero no en la medida esperada, pues los incentivos fiscales, las facilidades institucional o la promoción de exportaciones no son valorizados por los exportadores como factores de alta incidencia. En consecuencia, los mejores incentivos de la producción de bienes exportable son los de dar un ambiente de confianza al exportador de consecuencia con las normas establecidas y no estar cambiando constantemente estas reglas de juego.
5. La devolución de todos los impuestos tiene que ser consistente con el mantenimiento de la estabilidad económica, por lo tanto, el papel de la capacidad administrativa del Estado se hace muy importante.
6. El paso primordial para mejorar la devolución de impuestos y que signifique un incentivo en todo el sentido de la palabra, es el de desborucratizar sus trámites con el trabajo conjunto del Sistema Nacional de Impuestos Internos y el Sistema de Ventanilla Única de Exportaciones con el objeto de agilizar los trámites anteriores mencionados.
7. Al modificar constantemente las normas, lo que se crea es un desincentivo desfavoreciendo al sector exportador, por lo tanto, es menester lograr una estabilidad dentro del marco legal.
8. En el Estado ya no debe primar una mentalidad recaudadora y de estabilidad, sino de crecimiento. Si a esto se suma la existencia de coordinación entre los sectores, público y privado, se estaría dotando de una solución para la elaboración e implantación de propuestas para una política clara de inserción en la economía internacional.
9. Propiciar el mejoramiento y la diversificación continua de la oferta exportable no tradicional que le permita optimizar su capacidad competitiva en el mercado internacional debe ser uno de los objetivos a seguir.

ANEXOS

ANEXO 1

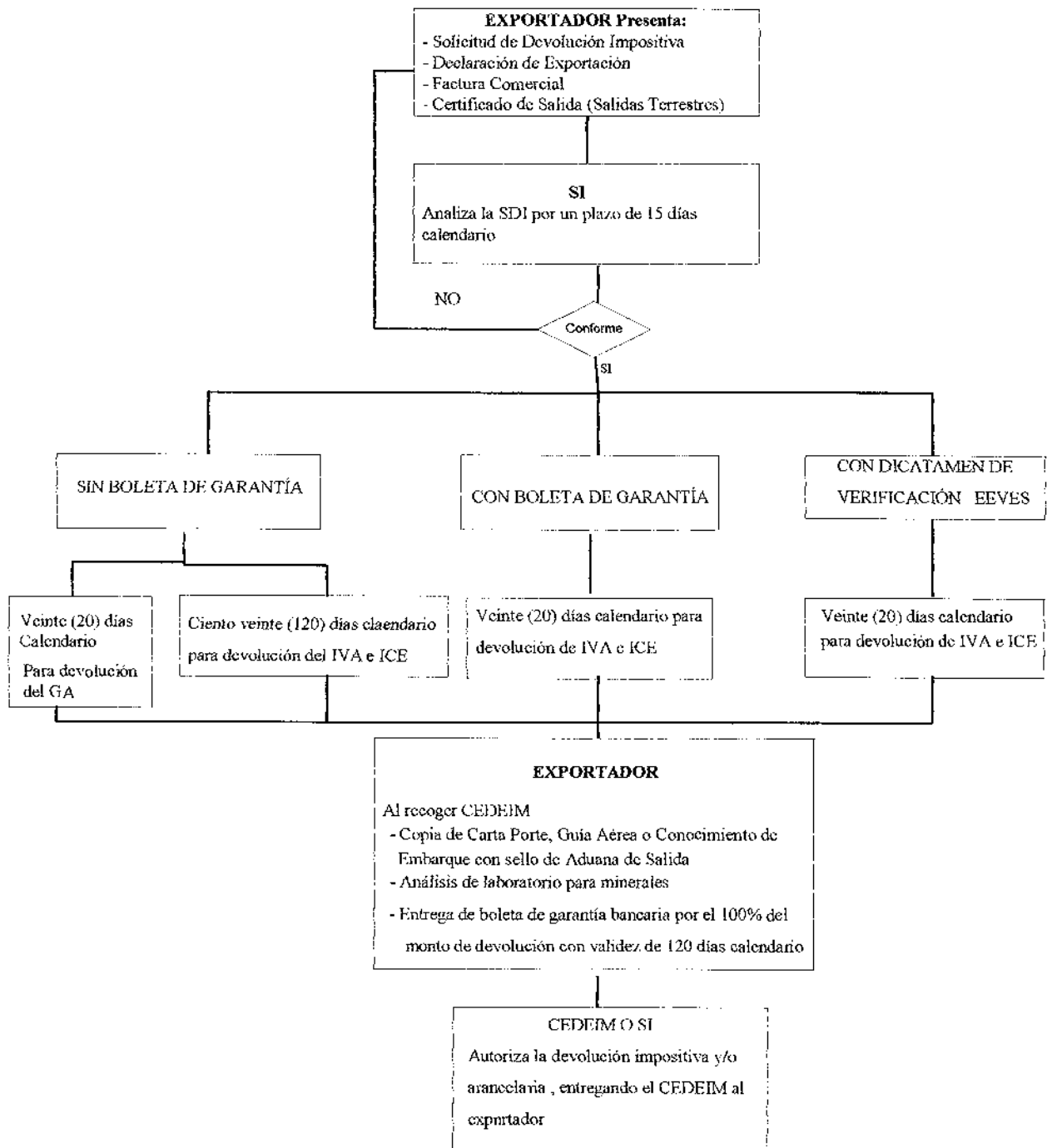
PROCEDIMIENTO ANTE EL SISTEMA DE VENTANILLA ÚNICA DE EXPORTACIÓN (SIVEX)



FUENTE: CÁMARA DE EXPORTADORES (CAMEX). GUÍA DEL EXPORTADOR.

ANEXO 2

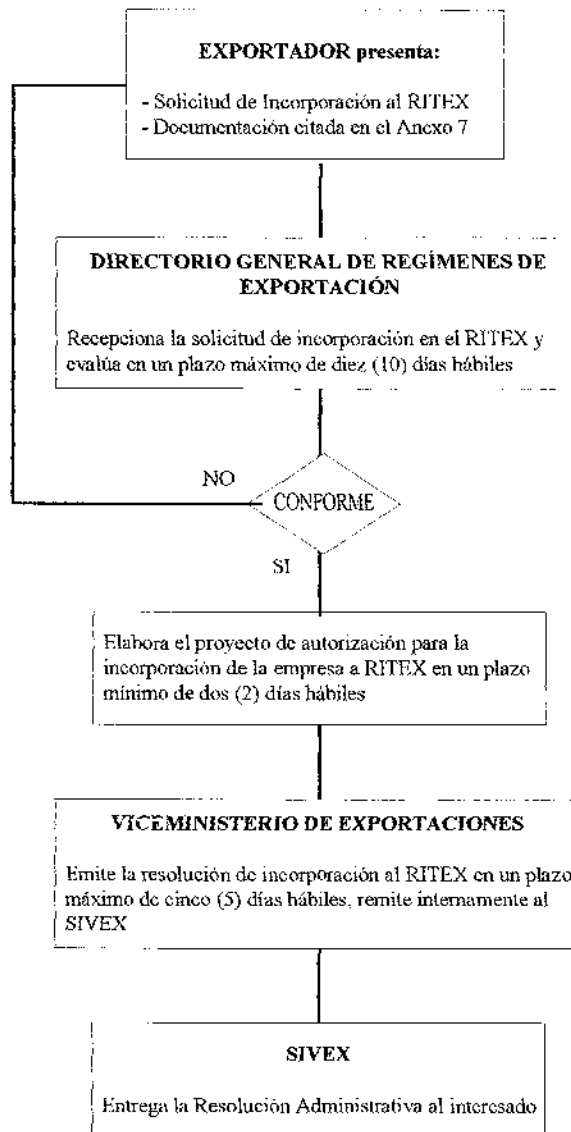
PROCEDIMIENTO DE DEVOLUCIÓN IMPOSITIVA Y ARANCELARIA EN OFICINAS DEL SIVEX O SERVICIO NACIONAL DE IMPUESTOS



FUENTE: CÁMARA DE EXPORTADORES (CAMEX). GUÍA DEL EXPORTADOR.

ANEXO 3

DIAGRAMA DE TIEMPOS EN EL PROCESO DE INCORPORACIÓN AL RITEX EN OFICINAS DEL SIVEX – VME



FUENTE : CÁMARA DE EXPORTADORES (CAMEX). GUÍA DEL EXPORTADOR.
NOTA: VME – Viceministerio de Exportaciones.

ANEXO 4

REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS EXPORTADORAS

DOCUMENTO	ENTIDAD RESPONSABLE Y OTROS DATOS	REQUISITOS
Registro Unico de Exportación (RUE)	<ul style="list-style-type: none">• Lugar de trámite: SIVEX.• Duración de trámite: 1 hora.• Vigencia: Hasta el 31 de diciembre del año de la solicitud	<ul style="list-style-type: none">• Matrícula del Registro de Comercio, emitido por el Servicio Nacional de Registro de Comercio (SENAREC).• Certificado del Registro Único de Contribuyente (RUC)

FUENTE: CÁMARA DE EXPORTADORES (CAMEX). GUÍA DEL EXPORTADOR.

ANEXO 5

REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN

DOCUMENTO	ENTIDAD RESPONSABLE Y OTROS DATOS	REQUISITOS Y CARACTERISTICAS
Formulario Único de Exportación (FUE)	<ul style="list-style-type: none"> · Lugar de venta: SIVEX. · Vigencia: por cada trámite de exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> · Registro Único del Exportador (RUE)
Factura Comercial	<ul style="list-style-type: none"> · Emitida por el Exportador. 	<ul style="list-style-type: none"> · Nombre y dirección completa · Número de factura · Forma de pago · Descripción de la mercancía · Cantidad, precio unitario y total · Literal del valor de la factura · Firma y sello del exportador
Declaración Unica de Exportación (DUE)	<ul style="list-style-type: none"> · Elaborada por el Exportador o por una Agencia Despachante de Aduana · Vigencia: para cada exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> · Factura comercial. · Partida arancelaria. · Lista de empaque. · Certificado de Origen (cuando corresponda).
Certificado de Origen (Solo se emite a requerimiento del exportador)	<ul style="list-style-type: none"> · Lugar de emisión y venta: SIVEX. · Vigencia: por exportación · Duración trámite: 1 día. 	<ul style="list-style-type: none"> · Se emite para mercancías que cumplen las normas de origen, de acuerdo con convenios Internacionales. Permite que las exportaciones se beneficien con desgravaciones arancelarias en los países de destino.
Lista de Empaque	<ul style="list-style-type: none"> · Emitida por el Exportador 	<ul style="list-style-type: none"> · Para mercancías que se exportan en contenedores
Certificado Fitosanitario, Zoonosanitario, Ictosanitario y bromatológico	<ul style="list-style-type: none"> · Emitida por el SENASAG 	<ul style="list-style-type: none"> · Para productos alimenticios, de origen animal y vegetal
Certificado CITES	<ul style="list-style-type: none"> · Dirección de Biodiversidad 	<ul style="list-style-type: none"> · Para productos maderables

FUENTE: CÁMARA DE EXPORTADORES (CAMEX). GUÍA DEL EXPORTADOR.

ANEXO 6

REQUISITOS PARA LA INCORPORACIÓN DE UNA EMPRESA AL RÉGIMEN DE ADMISIÓN TEMPORAL PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO - RITEX

TRAMITE	ENTIDADES RESPONSABLES Y OTROS DATOS RELEVANTES	REQUISITOS
<p>Incorporación de una Empresa al Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo - RITEX.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Inicio de trámite con la Solicitud de Incorporación y cumplimiento de los requisitos exigidos: SIVEX • Evaluación de la solicitud y demás documentación adjunta: Dirección General de Regímenes de Exportación. • Emisión de la correspondiente resolución que incorpora a la Empresa al RITEX: Viceministerio de Exportaciones. • Duración de trámite: 17 días hábiles, (cuando se hubieren cumplido correctamente los requisitos) 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de Matrícula de Inscripción en el Registro de Comercio. • Número de Inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC). • Número de Registro Único del Exportador (RUE). • Nombre del representante legal de la Empresa, acreditado mediante testimonio de poder original o fotocopia legalizada, que comprometa a la Empresa al cumplimiento de obligaciones tributarias, Aduaneras y otras emergentes del RITEX. • Certificado de Solvencia Fiscal (original), emitido por la Contraloría General de la República. • Esquema del proceso productivo. • Especificación de materias primas y bienes intermedios, a admitir temporalmente, así como los productos de exportación. • Porcentajes máximos de sobrantes, desperdicios y mermas de las materias primas y de los bienes intermedios a ser admitidos temporalmente. • Especificación de los coeficientes técnicos, acreditados mediante informe pericial, al mismo que deberá adjuntarse la declaración jurada de perito. • Ubicación de los establecimientos de depósito y/o de procesamiento total y/o parcial, en los que deben permanecer las materias primas y bienes intermedios a ser admitidos temporalmente.

FUENTE: CÁMARA DE EXPORTADORES (CAMEX). GUÍA DEL EXPORTADOR.

Nota: A efectos de su incorporación al Régimen, las empresas deben tomar en cuenta la información contenida en el Cuadro

ANEXO 7

EXPORTACIÓN BAJO RITEX

TRAMITE	ENTIDAD	REQUISITOS
Exportación bajo el Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo –RITEX.	<ul style="list-style-type: none">• Lugar de trámite: SIVEX.	<ul style="list-style-type: none">• Factura Comercial.• Recibo Oficial FUE• Declaración de Exportación• Póliza de Internación Temporal• Formulario 508• Certificado de origen y otros a requerimiento del Exportador

FUENTE: CÁMARA DE EXPORTADORES (CAMEX). GUÍA DEL EXPORTADOR.

ANEXO 8

ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES (En millones de dólares)

PRODUCTOS	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
MINERÍA	356,1	379,7	362,0	412,9	479,8	453,6	480,9	435,6	400,8	425,1
Antimonio	10,3	9,3	7,8	12,9	11,7	9,3	8,7	6,2	3,6	1,6
Cobre	0,1	0,2	0,2	0,1	0,3	0,2	0,4	0,1	0,4	0,4
Bismuto										
Estaño	99,7	107,4	83,4	91,1	88,6	85,5	81,0	64,1	69,2	76,0
Oro	39,1	21,9	76,3	119,1	130,8	119,7	110,5	111,7	89,1	88,0
Plata	43,1	44,4	56,0	62,7	70,8	64,2	59,5	73,9	67,7	74,0
Plomo	10,9	10,9	9,8	12,0	12,5	10,9	11,3	9,5	4,8	4,5
Wolfram	7,7	5,7	1,6	2,4	4,8	3,4	2,7	2,4	1,4	1,9
Zinc	139,7	172,8	119,5	105,3	151,3	153,4	200,0	156,1	154,0	170,6
Otros	5,4	7,0	7,4	7,3	8,8	7,0	6,7	11,6	10,6	8,1
HIDROCARBUROS	241,2	126,3	96,5	98,2	141,8	133,2	97,8	87,7	64,8	165,8
Gas Licuado	2,2	1,9	0,2						2,8	5,7
Gas Natural	232,6	122,8	90,2	91,6	92,4	94,5	69,3	57,4	35,7	121,8
Petróleo	5,9	1,6	6,1	6,6	48,1	38,6	28,2	30,2	26,1	36,3
Propano y Butano										
Diesel Oil	0,5									
Otros					1,3		0,2	0,1	0,2	2,1
PRODUCTOS NO TRADICIONALES	251,3	286,3	296,8	521,3	479,1	550,3	594,8	507,8	521,5	543,9
Artesanías	7,7	8,1	7,9	7,9	8,5	8,3	8,0	7,1	6,9	5,3
Azúcar	30,8	25,3	18,5	45,4	17,9	29,4	22,1	24,7	8,8	7,2
Café	7,2	6,8	3,7	15,0	16,9	16,4	26,5	14,4	13,8	10,3
Castaña	11,5	11,3	14,9	15,5	18,8	28,7	31,5	31,0	32,7	33,7
Cueros	12,5	10,3	12,2	10,5	10,1	8,8	14,8	9,4	10,3	21,2
Goma	1,0	0,7	1,3	0,1	0,1					
Ganado	14,9		0,4	4,4	0,0	0,5	0,9	1,0	0,9	
Maderas	48,8	49,9	52,3	82,1	72,0	78,9	73,4	51,4	32,0	28,2
Metalmecánica	0,5									
Soya	69,3	51,5	68,9	99,4	115,5	162,3	184,7	150,8	163,0	185,8
Algodón	13,1	6,5	10,3	14,9	32,0	32,8	40,7	17,5	20,7	9,6
Prendas de Vestir	6,8	6,6	8,3	12,8	13,2	15,2	13,2	16,6	15,8	20,7
Aceite	7,4	3,9	7,3	21,8	37,4	41,5	60,0	64,3	88,8	44,0
Artículos de Joyería		5,9	58,0	141,7	78,3	39,9	19,3	3,7	16,1	31,1
Otros	19,8	19,4	32,0	49,8	58,5	87,7	99,7	115,9	111,4	146,6
TOTAL (A)	848,6	712,2	754,5	1032,4	1100,7	1137,1	1173,4	1031,1	987,1	1134,8
REEXPORTACIONES(*) (B)	16,5	27,6	34,0	31,7	49,2	92,2	101,7	165,7	151,8	193,0
TOTAL (A) + (B)	865,1	739,8	788,5	1064,1	1149,9	1229,3	1275,1	1196,8	1138,9	1327,8

FUENTE: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA. BOLETIN DEL SECTOR EXTERNO Nº 21 - 25
NOTAS : (*) Incluye reexportaciones, bienes para transformación, reparación, combustibles y lubricantes.

ANEXO 9

ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES

(En porcentaje)

PRODUCTOS	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
MINERÍA	42,0	53,3	48,0	40,0	43,6	39,9	41,0	42,2	40,6	37,5
Antimonio	1,2	1,3	1,0	1,2	1,1	0,8	0,7	0,6	0,4	0,1
Cobre	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bismuto										
Estaño	11,7	15,1	11,0	8,8	8,0	7,5	6,9	6,2	7,0	6,7
Oro	4,6	3,1	10,1	11,5	11,9	10,5	9,4	10,8	9,0	7,8
Plata	5,1	6,2	7,4	6,1	6,4	5,6	5,1	7,2	6,9	6,5
Plomo	1,3	1,5	1,3	1,2	1,1	1,0	1,0	0,9	0,5	0,4
Wolfram	0,9	0,8	0,2	0,2	0,4	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2
Zinc	16,5	24,3	15,8	10,2	13,7	13,5	17,0	15,1	15,6	15,0
Otros	0,6	1,0	1,0	0,7	0,8	0,6	0,6	1,1	1,1	0,7
HIDROCARBUROS	28,4	17,7	12,8	9,5	12,9	11,7	8,3	8,5	6,6	14,6
Gas Licuado	0,3	0,3	0,0						0,3	0,5
Gas Natural	27,4	17,2	12,0	8,9	8,4	8,3	6,9	5,6	3,6	10,7
Petróleo	0,7	0,2	0,8	0,6	4,4	3,4	2,4	2,9	2,6	3,2
Propano y Butano										
Diesel Oil	0,1									
Otros					0,1		0,0	0,0	0,0	0,2
PRODUCTOS NO TRADICIONALES	29,6	29,0	39,2	50,5	43,5	48,4	50,7	49,3	52,8	47,9
Artesanías	0,9	1,1	1,0	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,5
Azúcar	3,6	3,5	2,4	4,4	1,6	2,6	1,9	2,4	0,9	0,6
Café	0,8	1,0	0,5	1,5	1,5	1,4	2,3	1,4	1,4	0,9
Castaña	1,4	1,6	2,0	1,5	1,7	2,5	2,7	3,0	3,3	3,0
Cueros	1,5	1,4	1,6	1,0	0,9	0,8	1,3	0,9	1,0	1,9
Goma	0,1	0,1	0,2	0,0	0,0					
Ganado	1,8		0,1	0,4	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	
Maderas	5,7	7,0	6,9	8,0	6,5	6,9	6,3	5,0	3,2	2,5
Metalmecánica	0,1									
Soya	8,2	7,2	9,1	9,6	10,5	14,3	15,7	14,6	16,5	16,4
Algodón	1,5	0,9	1,4	1,4	2,9	2,9	3,5	1,7	2,1	0,8
Prendas de Vestir	0,8	0,9	1,1	1,2	1,2	1,3	1,1	1,6	1,6	1,8
Aceite	0,9	0,5	1,0	2,1	3,4	3,6	5,1	6,2	9,0	3,9
Artículos de Joyería		0,8	7,7	13,7	7,1	3,5	1,6	0,4	1,6	2,7
Otros	2,3	2,7	4,2	4,8	5,3	7,7	8,5	11,2	11,3	12,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA. BOLETIN DEL SECTOR EXTERNO Nº 21 - 25
 NOTAS : (*) Incluye reexportaciones, bienes para transformación, reparación, combustibles y lubricantes.

ANEXO 10

POSICIONES ARANCELARIAS CON 2% DE REINTEGRO DEL GRAVAMEN ADUANERO

NANDINA	PRODUCTOS
0201100000	Carnes de animales de la especie bovina en canales o en medidas canales frescas o refrigeradas
0603100000	Flores y capullos frescos
1008901000	Quinoa (quinoa real perlada)
1206009000	Granos de girasol (semillas) incluso quebrantadas
1512190000	Los demás aceites de girasol o de cártamo y sus fracciones, incluso refinados
1902190000	Las demás pasa alimenticias (fideos sin cocer, rellenar ni preparadas de otra forma)
2203000000	Cerveza de malta
2402202000	Cigarrillo que contengan tabaco rubio
2810000000	Ácido bórico, óxidos de boro
4109000000	Cueros y pieles barnizadas o revestidos y metalizados
4706100000	Pasta de linter de algodón
5205120000	Hilados de algodón peinados superior al número métrico 14 e inferior o igual al número métrico 43
6109100000	Shirts y camisetas de algodón
7010900000	Las demás botellas, frascos, tarros, potes, envases tubulares y demás recipientes para el envasado de vidrio
9403600000	Los demás muebles de madera

FUENTE: BIBLIOTECA DE LA CÁMARA NACIONAL DE EXPORTADORES (CAMEX). CASA DEL EMPRESARIO.

ANEXO 11

COEFICIENTES DE DEVOLUCIÓN PARA POSICIONES ARANCELARIAS COMPRENDIDAS EN EL PROCEDIMIENTO DETERMINATIVO

NANDINA	PRODUCTOS	COEFICIENTE %
0708200000	Frijoles, porotos, aluvias frescas o refrigeradas	0.66
0713309000	Los demás frijoles, porotos, aluvios (vigna SPP y Phaeolopus)	0.66
0804200000	Nueces de Brasil	0.29
0802400000	Castaña (castaña SPP)	0.29
0901120000	Café sin tostar, descafeinado	0.40
0901211000	Café tostado en grano, sin descafeinar	0.40
0901110000	Café sin tostar, sin descafeinar	0.40
1102900000	Las demás harinas de cereales, excepto de trigo de morcajo o tranquillon (harina de soya)	0.77
1201009000	Semillas de soya (soya a granel) incluso quebrantadas	0.66
1507100000	Aceite de soya en bruto	0.77
1507900000	Los demás aceites de soya (soja) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente	0.88
2008910000	Palmitos en conservas	1.10
2207100000	Alcohol etílico igual o superior a 89% volumen de grado alcohólico	1.32
2304000000	Torta de soya (soja)	0.77
2528900000	Los demás boratos naturales y sus concentrados con exclusión de los boratos extraídos de salmueras naturales (ulexita)	1.60
4409109000	Las demás maderas perfiladas longitudinal con lengüetas, ranuras, rebajes con ajustes en "v" molduras redondeadas o similares	0.24
4418200000	Puertas y sus marcos, bastidores y umbrales de madera	0.55
5210000000	Algodón en bruto sin cardar y sin peinas	2.35
6110100000	Artesanías, chompas y otras prendas de vestir de lana y alpaca	2.97
6110200000	Sweaters, pullovers, jersey, chalecos y similares de algodón	2.97
6205200000	Camisas para hombres o niños de algodón	2.97
7113190000	Artículos de joyería de otros metales preciosos incluso revestido o chapado de metal preciosos (joyería de oro)	0.58
8110010000	Antimonio en bruto, desperdicios y desechos, polvo (trioxido de antimonio)	1.60

FUENTE: BIBLIOTECA DE LA CÁMARA NACIONAL DE EXPORTADORES (CAMEX). CASA DEL EMPRESARIO

ANEXO 12

AMÉRICA LATINA (ALGUNOS PAÍSES): RESUMEN DE LOS
INCENTIVOS FISCALES A LAS EXPORTACIONES (1992)

Incentivos	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Guatemala	México	Paraguay	Uruguay
Reintegros	Niveles similares a aranceles (manuf. Nuevas)	No	Niveles similares a aranceles	No	Si	Si	Incluye exportadores indirectos	No	No
Certificados de abono tributario	No	No	No	Excluye productos tradicionales	Hasta 30% del valor exportado	No	No	No	No
Réintegro de derechos (Draw back)	Restitución de impuestos de importación y tasas (1960)	Restitución de impuestos de importación y tasas (1964)	Restitución de impuestos e importación y tasas (1988)	a	Restitución de impuestos de importación y tasas (1972)	Restitución de impuestos de importación y tasas (1983)	Restitución de impuestos de importación y tasas (1972)	Mecanismo de previsto sin operar	Restitución de impuestos de importación y tasas
Exención del Impuesto al Valor Agregado	Incluye crédito para etapas anteriores a la export.	Incluye crédito para etapas anteriores a la export. (1964)	Desde 1975	b	No	Si	Incluye crédito para etapas anteriores a la export.	Incluye crédito para etapas anteriores a la export.	Incluye crédito para etapas anteriores a la export.
Exención de otros impuestos indirectos	Incluye exportadores indirectos	Beneficia productos industrializados	No	Excepción algunos productos	No	No	Hasta 1985	Si	Hasta el 10% del valor exportado
Exención del impuesto a las ganancias	Existió entre 1985 y 1989	No	No	No	Productos tradicionales	Productos tradicionales	No	Si	No
Incentivos sujetos al desempleo exportador	Existieron entre 1986 y 1993 ^c	Existieron entre 1972 y 1990	No	Desde 1959	Desde 1972 ^d	No	Desde 1986	No	No
Incentivos a empresas comercializadoras/exportadoras	Desde 1985 (no ha operado)	Desde 1972 ^e	No	No	No	No	Desde 1986	No	No

FUENTE: CEPAL, sobre la base de información oficial.

NOTA: ^a Las facilidades contempladas en el Plan Vallejo son clasificadas como incentivos al desempleo exportador.

^b La exención a través del CERT es clasificada como Certificado de abono tributario.

^c Restablecido para la industria automotriz.

^d No sujeta a contrato de exportación proporcional al monto exportado.

^e Son los mismos incentivos concedidos a los demás exportadores.

ANEXO 13
CUESTIONARIO

Nombre de la Empresa.....

Nombre del Encargado.....

Cargo.....

1. ¿Cuáles son los problemas que, como exportador, identifica en SIVEX?

Trámites burocráticos

Personal no calificado

Mala atención

Falta de información

Ninguno

Otro(s) _____

2. ¿Cuáles son los servicios prestados por SIVEX según su opinión?

Sellado de documento de exportación

Información sobre procedimientos de exportación

Trámites de exportación

Asesoramiento en exportación

Capacitación al exportador

Ninguno

3. ¿Cuáles son los problemas que usted identifica en otras instituciones tales como CANEB, CEPROBOL, BOLINVEST?

Trámites burocráticos

Personal no calificado

Mala atención

Falta de información

Ninguno

Otro(s) _____

4. ¿Cuáles son los problemas que se observan en el trámite de devolución de impuestos?

Demora en devolución de impuestos

Trámites burocráticos

Mala atención

Muchos requisitos

Cambio de procedimiento

Personal no calificado

Centralización de trámites

Otro(s) _____

5. ¿Cuáles son los problemas que se observan en el trámite de devolución del gravamen arancelario (DRAW BACK)?

Demora en devolución de impuestos

Trámites burocráticos

Mala atención

Muchos requisitos

Cambio de procedimiento

Personal no calificado

Centralización de trámites

Otro(s) _____

6. ¿Qué representa para el sector exportador la devolución del gravamen arancelario (DRAW BACK)?

Beneficio	<input type="checkbox"/>
------------------	--------------------------

No ofrece ninguna ventaja	<input type="checkbox"/>
----------------------------------	--------------------------

7. ¿Qué sugerencias daría usted con respecto a la devolución del gravamen arancelario?

8. ¿Recibieron apoyo de instituciones tales como CANEB, CEPROBOL, BOLINVEST?

SÍ	
----	--

NO	
----	--

NO CONOCE	
-----------	--

9. ¿Están inscritas en alguna institución que tiene que ver con la promoción de exportaciones?

¿Cuál?

10. ¿De cuáles empresas o instituciones ha solicitado la empresa servicios de capacitación y para que tipo de personal?

De CANEB _____

De CEPROBOL _____

De BOLINVEST _____

11. ¿Tienen las actuales instituciones públicas y privadas la capacidad de ofrecer los programas de capacitación que necesita su personal?

¿Qué opinión le merece el trabajo de CANEB?

¿Qué opinión le merece CEPROBOL?

¿Qué opinión le merece BOLINVEST?

12. Indique su opinión sobre los siguientes aspectos que corresponden a las instituciones señaladas.

ASPECTO	LA DIFICULTAD DE TRÁMITE	EN TIEMPO	EN UTILIDAD
	1. SENCILLO 2. MEDIANO 3. ENGOROSO	1. MUY DILATADO 2. ACEPTABLE 3. RÁPIDO	1. SÓLO PARA EL GOBIERNO 2. PARA TODOS 3. SIN UTILIDAD
SIVEX			
CANEB			
CEPROBOL			
BOLINVEST			

13. Qué sugerencias haría usted respecto a este tema.

ANEXO 14
TABULACIÓN DE DATOS

1. Problemas detectados como exportadores en SIVEX.

DESCRIPCIÓN	%
Trámites burocráticos	35
Personal no calificado	31
Mala atención	21
Falta de información	7
Ninguno	6
Total	100

2. Servicios prestados por SIVEX.

DESCRIPCIÓN	%
Sellado de documento de exportación	30
Información sobre procedimientos de exportación	25
Trámites de exportación	20
Asesoramiento en exportación	10
Capacitación al exportador	5
Ninguno	10
Total	100

3. Problemas identificados en otras instituciones

DESCRIPCIÓN	%
Trámites burocráticos	45
Personal no calificado	25
Mala atención	15
Falta de información	15
Ninguno	0
Total	100

4. Problemas observados en el trámite de devolución de impuestos

DESCRIPCIÓN	%
Demora en devolución de impuestos	30
Trámites burocráticos	20
Mala atención	13
Muchos requisitos	11
Cambio de Procedimiento	8
Personal no calificado	8
Centralización de trámites	6
Otros	4
Total	100

5. Problemas observados en el trámite de devolución del gravamen arancelario.

DESCRIPCIÓN	%
Demora en devolución de impuestos	30
Trámites burocráticos	20
Mala atención	13
Muchos requisitos	11
Cambio de Procedimiento	8
Personal no calificado	8
Centralización de trámites	6
Otros	4
Total	100

6. Opinión de la devolución del gravamen arancelario para el sector exportador

DESCRIPCIÓN	%
Beneficio	35
No ofrece ninguna ventaja	10
Sin respuesta	55
Total	100

8. Apoyo de instituciones tales como CANEB, CEPROBOL, BOLINVEST

DESCRIPCIÓN	%
Si	20
No	65
No conoce	15
Total	100

9. Inscripción en instituciones

DESCRIPCIÓN	%
CANEB	10
CEPROBOL	10
BOLINVEST	10
Sin Respuesta	70
Total	100

12. a) Dificultad de trámite

	Sencillo 1	Mediano 2	Engorroso 3	Sin Respuesta	Total
SIVEX	15	20	55	10	100
CANEB	-	30	25	45	100
CEPROBOL	-	-	-	100	100
BOLINVEST	-	-	-	100	100

12. b) Dificultad de Trámite en tiempo

	Muy dilatado 1	Aceptable 2	Rápido 3	Sin Respuesta	Total
SIVEX	55	25	10	10	100
CANEB	15	-	-	85	100
CEPROBOL	-	25	-	75	100
BOLINVEST	-	-	-	100	100

12. c) Dificultad de Trámite en Utilidad

	Para el Gob. 1	Para Todos 2	Sin Utilidad 3	Sin Respuesta	Total
SIVEX	15	-	35	50	100
CANEB	15	-	-	85	100
CEPROBOL	15	-	-	85	100
BOLINVEST	15	-	-	85	100

ANEXO 15.A

MODELO ECONOMÉTRICO
BASE DE DATOS

EXPORTACIONES TOTALES
(En miles de dólares americanos)

AÑO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
1995	76564.90	61936.50	84988.50	79334.60	96874.00	107823.3	90686.60	108245.5	109398.5	98505.70	98090.20	88270.70
1996	75361.40	70692.10	90920.70	77758.00	100372.3	89553.60	118235.6	110998.5	101407.3	122909.2	98965.20	9883.80
1997	88550.50	66204.30	69019.90	93715.60	100691.0	111171.0	122947.7	114718.3	102094.9	109572.0	94046.00	100692.3
1998	86483.00	80248.00	73358.00	78310.00	94608.20	90630.00	107164.8	86527.90	90209.10	89300.00	71831.00	82415.00
1999	65162.60	54112.10	80017.80	73979.20	74921.60	92195.90	101253.4	85468.50	93455.60	84156.40	90678.30	91674.50
2000	73562.80	68895.70	105241.9	84538.40	103131.3	103658.9	98813.00	115548.7	96447.20	98154.20	94391.30	94839.40

FUENTE: BOLETINES ESTADÍSTICOS DEL BANCO CENTRAL DE BOLIVIA.

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
(En miles de dólares americanos)

AÑO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
1995	30560.00	23164.00	34129.00	28476.00	44524.00	49982.00	40980.00	44216.00	51313.00	45269.00	45483.00	41013.00
1996	29160.00	31234.00	39454.00	33060.00	45321.00	47216.00	62757.00	51971.00	57879.00	67385.00	47568.00	37338.00
1997	34291.00	24430.00	28046.00	47304.00	49731.00	61760.00	65750.00	68889.00	49370.00	58305.00	49916.00	56992.00
1998	37418.00	38024.00	29457.00	37944.00	47852.00	51423.00	55815.00	42245.00	44234.00	48174.00	32314.00	42904.00
1999	30570.00	25628.00	34665.00	45571.00	40800.00	53291.00	56489.00	48078.00	49446.00	45461.00	44160.00	47338.00
2000	33747.00	31711.00	49095.00	45943.00	53358.00	54710.00	51183.00	53459.00	46741.00	40548.00	45047.00	40964.00

FUENTE: BOLETINES ESTADÍSTICOS DEL BANCO CENTRAL DE BOLIVIA.

DEVOLUCIÓN IMPOSITIVA
(En millones de bolivianos)

AÑO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
1995	12,70	14,00	19,20	11,2	11,60	14,10	9,90	25,30	20,00	22,30	20,60	33,40
1996	16,20	14,70	17,00	12,60	21,80	8,20	12,30	9,80	20,20	32,30	25,70	15,00
1997	16,20	10,40	21,90	9,70	10,70	17,70	23,30	24,90	16,30	12,10	24,80	25,10
1998	21,00	21,60	17,10	44,80	40,30	38,60	77,90	38,60	41,10	43,80	51,30	41,20
1999	69,30	60,90	71,60	89,60	74,80	28,30	30,70	22,70	35,80	46,60	31,10	59,20
2000	49,10	39,00	56,00	73,50	44,80	30,10	24,70	26,80	19,70	25,30	26,50	47,30

FUENTE: Elaborado en UDAPE en base a información de la Unidad de Programación Fiscal (UPF) y la Aduana Nacional (AN).

DEVOLUCIÓN ARANCELARIA
(En miles de bolivianos)

AÑO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
1995	857,80	773,90	2550,20	182,50	0,00	1480,00	279,20	912,80	525,90	947,50	1419,80	0,00
1996	275,50	654,70	882,50	142,60	1132,90	564,20	871,60	1580,10	1483,70	1327,70	1099,70	1210,20
1997	608,00	0,00	1845,50	449,60	194,20	754,00	58,70	1948,90	1493,80	1130,20	644,70	426,00
1998	0,00	241,60	1070,80	1227,20	1421,00	895,50	1510,80	6101,30	3683,20	3472,00	1062,90	1010,10
1999	3695,20	8424,00	5021,60	1555,30	2528,00	983,80	1267,00	1324,30	1185,50	1182,50	808,80	1833,60
2000	1027,10	1473,10	1315,40	1250,20	1597,20	677,00	928,60	1348,00	1101,10	734,70	939,70	709,40

FUENTE: Elaborado en UDAPE en base a información de la Unidad de Programación Fiscal (UPF) y la Aduana Nacional (AN).

ANEXO 15.B

ESTIMACIONES REALIZADAS PARA EL MODELO ECONOMETRICO

Estimation Command:

LS XT XNT TCREAL DIA C

Estimation Equation:

$$XT = C(1)*XNT + C(2)*TCREAL + C(3)*DIA + C(4)$$

Substituted Coefficients:

$$XT = 1.269079*XNT + 135.9148*TCREAL + 0.026406*DIA + 26569.77$$

Dependent Variable: XT
Method: Least Squares
Date: 09/16/02 Time: 12:17
Sample: 1995:01 2000:12
Included observations: 72

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
XNT	1.269079	0.070068	18.11205	0.0000
TCREAL	135.9148	260.9436	0.520859	0.6042
DIA	0.026406	0.006440	4.100272	0.0001
C	26569.77	26090.66	1.018363	0.3121
R-squared	0.843118	Mean dependent var		91202.83
Adjusted R-squared	0.836196	S.D. dependent var		14910.18
S.E. of regression	6034.547	Akaike info criterion		20.30234
Sum squared resid	2.48E+09	Schwarz criterion		20.42882
Log likelihood	-726.8843	F-statistic		121.8153
Durbin-Watson stat	1.936154	Prob(F-statistic)		0.000000

ANEXO 15.C

PRUEBAS DE DIAGNÓSTICO DEL MODELO

i) Autocorrelación

- Estadístico Durbin_Watson

Hipótesis Nula (Ho): ausencia de autocorrelación de primer orden.

En los resultados se tiene que el valor de este estadístico es $1.9364 \approx 2$, con lo que no se rechaza la hipótesis nula.

- Test LM de Breush y Godfrey

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	0.000892	Probability	0.976267
Obs*R-squared	0.000958	Probability	0.975306

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 10/18/02 Time: 06:58

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
XNT	0.000179	0.070843	0.002530	0.9980
TCREAL	0.252247	263.0177	0.000959	0.9992
DIA	2.17E-05	0.006529	0.003327	0.9974
C	-35.28879	26311.03	-0.001341	0.9989
RESID(-1)	0.003792	0.126987	0.029861	0.9763
R-squared	0.000013	Mean dependent var	-1.24E-11	
Adjusted R-squared	-0.059687	S.D. dependent var	5905.680	
S.E. of regression	6079.373	Akaike info criterion	20.33011	
Sum squared resid	2.48E+09	Schwarz criterion	20.48821	
Log likelihood	-726.8838	F-statistic	0.000223	
Durbin-Watson stat	1.946382	Prob(F-statistic)	1.000000	

Los estadísticos F y Ji-cuadrado, con valores probabilidad 9.8% y 9.7%, respectivamente, mayores a 5%, aceptan la hipótesis nula, es decir, los residuos del modelo no presentan autocorrelación.

ii) Heteroscedasticidad

- Test Estándar de heteroscedasticidad

Ho: Los residuos son homoscedásticos (igual varianza)

Dependent Variable: RES2
 Method: Least Squares
 Date: 10/19/02 Time: 08:24
 Sample(adjusted): 1995:02 2000:12
 Included observations: 71 after adjusting endpoints

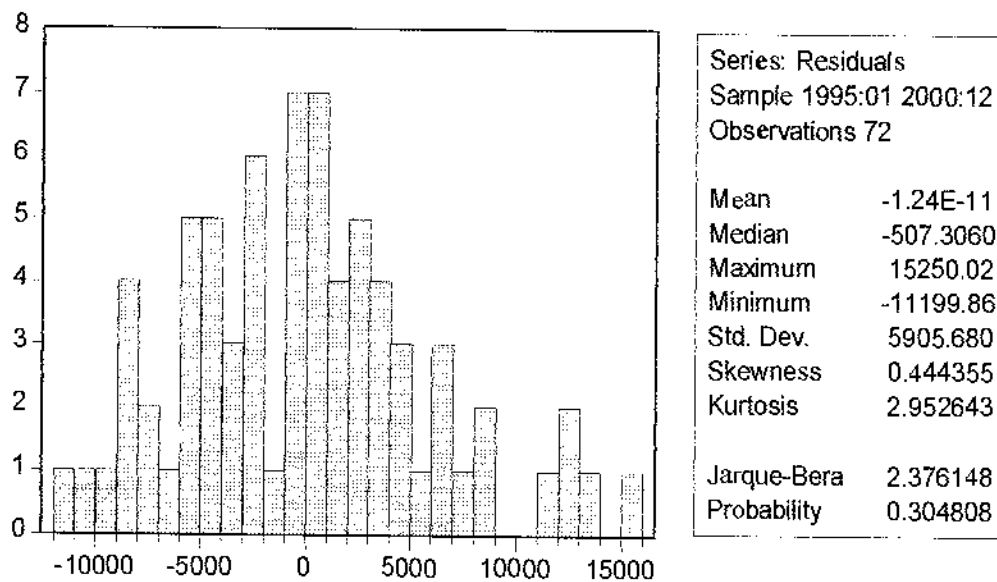
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.30E+15	8.56E+14	2.683913	0.0091
CHAT^2	-9.38E-08	9.06E-07	-0.103485	0.9179
R-squared	0.000155	Mean dependent var		2.24E+15
Adjusted R-squared	-0.014335	S.D. dependent var		5.64E+15
S.E. of regression	5.68E+15	Akaike info criterion		75.41649
Sum squared resid	2.22E+33	Schwarz criterion		75.48023
Log likelihood	-2675.285	F-statistic		0.010709
Durbin-Watson stat	2.116139	Prob(F-statistic)		0.917878

El coeficiente de CHAT^2 tiene un estadístico $t < 2$, con una probabilidad de 91.79%, por lo que no rechazamos la hipótesis nula de residuos homoscedásticos.

iii) Prueba de Normalidad de los residuos

H₀: Residuos distribuidos Normal

Para que tengan la interpretación correcta las pruebas t y F, los residuos deben tener distribución Normal. (Recuerde que las distribuciones t y F son derivadas de la distribución Normal estándar). De ahí la importancia de este supuesto.



Para que los residuos tengan distribución Normal, el coeficiente de asimetría debe ser 0 y el coeficiente de Kurtosis 3. En el cuadro anterior, ambos coeficientes no son muy diferentes de estos valores, por lo que se concluye que

los residuos del modelo si tienen distribución Normal. El estadístico que resume estas características de la distribución es Jarque-Bera, cuyo valor probabilidad de 30.78% > 5%, no permite rechazar la hipótesis nula.

iv) Test RESET de Ramsey

H₀: El modelo está bien especificado

Utilizando potencias 2 y 3 de la variable dependiente estimada por el modelo son:

Ramsey RESET Test:

F-statistic	2.420950	Probability	0.096688
Log likelihood ratio	5.097305	Probability	0.078187

Test Equation:

Dependent Variable: XT

Method: Least Squares

Date: 10/19/02 Time: 00:52

Sample: 1995:01 2000:12

Included observations: 72

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
XNT	8.553115	6.066275	1.409945	0.1633
TCREAL	1009.430	717.2991	1.407265	0.1640
DIA	-0.176740	0.126067	-1.401958	0.1656
C	-18763.11	34166.42	-0.549168	0.5847
FITTED^2	-5.66E-05	5.19E-05	-1.091287	0.2791
FITTED^3	1.81E-10	1.85E-10	0.979294	0.3310

} >5%

Los valores probabilidad de los estadísticos, no permiten rechazar la hipótesis nula ya que son mayores al 5%.

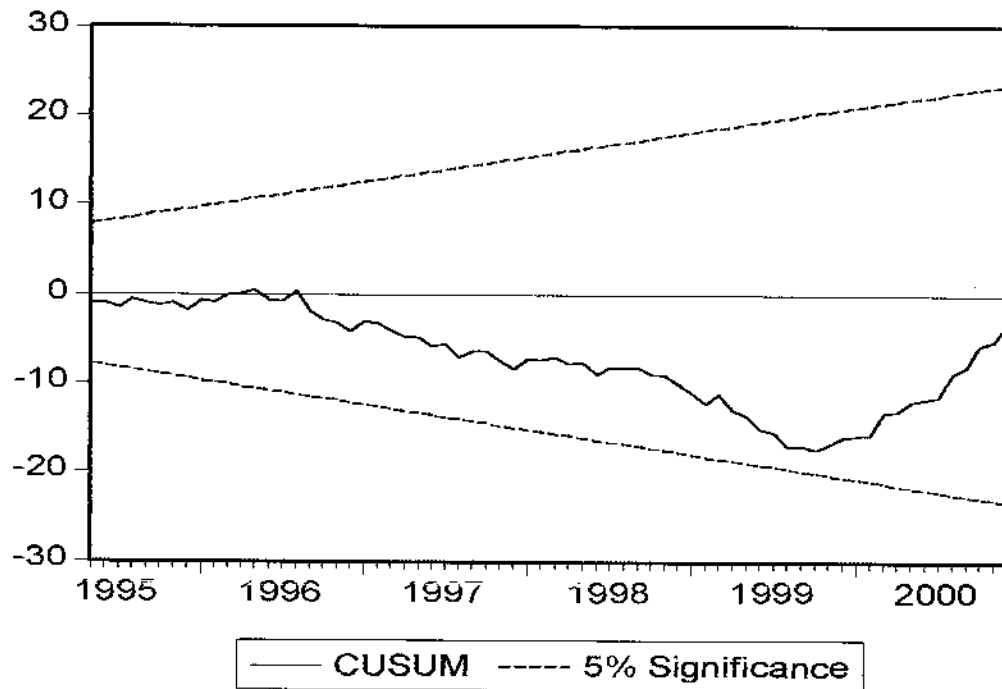
(FITTED^2 Y FITTED^3 son variables estimados de la variable dependiente del modelo).

v) Estabilidad del Modelo

Un modelo econométrico para ser considerado “apropiado”, además de tener residuos bien comportados (homoscedásticos, no autocorrelacionados, con distribución Normal, etc.) y ausencia de problemas de especificación, debe ser estable durante el período muestral considerado. Para este fin, a continuación se aplica un test formal donde la hipótesis nula es: el modelo es estable.

- **Test de QUSUM**

En este caso se rechaza la hipótesis nula cuando el gráfico se sale de la banda de confianza para un nivel de confianza del 5%.



Como la gráfica permanece en el interior de la banda de confianza, se concluye que el modelo es estable.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

DEFINICIONES APLICABLES

Admisión temporal para perfeccionamiento activo: Régimen aduanero que permite recibir ciertas mercancías, dentro del territorio aduanero nacional, con suspensión del pago de los tributos aduaneros, destinadas a ser reexportadas en un período de tiempo determinado, luego de haber sido sometidas a una transformación, elaboración o reparación.

Aduana de destino: Toda oficina aduanera donde finaliza una operación de tránsito aduanero.

Aduanas de frontera: Cumplen el control del comercio exterior, tanto en importación como en exportación de mercancías, en las fronteras del territorio nacional, en las principales vías de comunicación del país con el exterior y en aquellos lugares que se consideren estratégicos.

Aduana nacional: Organismo encargado de aplicar la legislación aduanera, relativa a la importación y exportación de mercancías y a los otros regímenes aduaneros, de percibir y hacer percibir los tributos aduaneros que les sean aplicables y de cumplir las demás funciones que se le encomienden.

Certificado de origen: Documento que identifica las mercancías y en el cual la autoridad o entidad habilitada para expedirlo, certifica expresamente que las mercancías a que se refiere son originarias de un país determinado.

Contrabando: Ilícito aduanero que consiste en extraer o introducir del o al territorio aduanero nacional clandestinamente mercancías, sin la documentación legal, en cualquier medio de transporte, sustrayéndolos así al control de la aduana.

Control de aduana: Conjunto de medidas tomadas con vistas a asegurar el cumplimiento de la legislación aduanera que la Aduana esta encargada de aplicar.

Declaración de aduana: Acto por el cual se proporcionan en la forma prescrita y aceptada por la Aduana, las informaciones requeridas por ella.

Declaración de mercancías: Una declaración realizada del modo prescrito por la Aduana, mediante la cual las personas interesadas indican el régimen aduanero deberá aplicarse a las mercancías, proporcionando la información necesaria que la Aduana requiere para la aplicación del régimen aduanero correspondiente.

Declaración certificada de origen: Información sobre el origen de las mercancías certificada por una autoridad o entidad habilitada para hacerlo.

Declaración jurada: Documento que contiene la información proporcionada bajo juramento por el declarante y que hace responsable a este último respecto al cumplimiento del pago de los tributos aduaneros y otras obligaciones emergentes.

Declarante: Toda persona que a su nombre o en representación de otra presenta una declaración de mercancías.

Designación arancelaria: Es la designación de una mercancía, según los términos de la nomenclatura arancelaria del Sistema Armonizado.

Devolución del gravamen arancelario o draw back: Es el régimen aduanero que en caso de exportación de mercancías, permite obtener la restitución total o parcial del gravamen arancelario que haya gravado a la importación de mercancías, utilizadas o consumidas en la actividad exportadora.

Exportación: Salida de cualquier mercancía de un territorio aduanero. La exportación es un acto de comercio exterior inverso a la importación pues es la salida o extracción de mercancías y servicios desde el territorio aduanero nacional para someterlos a un determinado régimen aduanero en el exterior. Cuando la exportación está destinada a consumo en el exterior se entiende que se trata de una exportación definitiva; en tanto que aquella que se realiza con un objeto determinado para su retorno al territorio aduanero nacional constituye una exportación temporal.

Exportación definitiva: El régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre circulación, que salen del territorio aduanero y que estén destinadas a permanecer definitivamente fuera de éste.

Exportador: Persona que sí o mediante una agencia despachante de aduana presenta una declaración de mercancías de exportación con las formalidades previstas en disposiciones legales.

Fecha de vencimiento: la fecha en la cual se exigirá el pago de los tributos aduaneros o el vencimiento del plazo para el ejercicio de un derecho, el cumplimiento de una obligación o la realización de una operación aduanera.

Formalidades aduaneras previas a la entrega de mercancías: El conjunto de procedimientos que deberán realizar las personas naturales o jurídicas y la administración aduanera, desde la introducción de mercancías en el territorio aduanero hasta el momento en que se les aplique un determinado régimen aduanero.

Garantía: Obligación que se contrae a satisfacción de la Aduana, con el objeto de asegurar el pago de los tributos aduaneros, sus intereses, actualizaciones, multas y otras responsabilidades que hubiere.

Gravamen arancelario: El gravamen arancelario es parte del tributo aduanero que grava a la importación o exportación de mercancías.

Importación para el consumo: El régimen aduanero por el cual las mercancías importadas pueden permanecer definitivamente dentro del territorio aduanero.

Importador: Persona que presenta mediante una agencia despachante de aduana, la declaración de mercancías para el despacho, con el cumplimiento de las formalidades aduaneras.

Incentivo: un incentivo implica la devolución de un impuesto pagado sobre el valor de la materia prima utilizada en productos que posteriormente son exportados, incluyendo reembolsos de impuestos internos pagados sobre los componentes del costo de productos exportados y los sistemas de compensación y estímulos aplicados sobre el valor de la exportación como el CEDEIM.

Instrumentos fiscales: son aplicados para liberar a los productos nacionales de los impuestos que gravan las importaciones de insumos necesarios para producción o comercialización (materias primas, empaques, etc.) así mismo de equipos y bienes de capital requeridos para su producción y proceso. Estos impuestos o se liberan para la importación como está registrado en algunos países o son devueltos cuando se verifique la exportación.

Normas de origen: Disposiciones específicas que se aplican para determinar el origen de las mercancías y los servicios producidos en un determinado territorio aduanero extranjero, de acuerdo con los principios y las normas jurídicas establecidas en la legislación nacional y convenios internacionales, que podrán ser preferenciales y no preferenciales.

País de destino: Último país donde las mercancías deben ser entregadas.

País de origen de las mercancías: País en el cual las mercancías han sido producidas, fabricadas o manufacturadas o donde han recibido la forma bajo la cual se efectúa su comercialización, de conformidad con las regulaciones, criterios o normas establecidas en Convenios Internacionales.

Persona: Tanto la persona física como la jurídica, capaz de intervenir en operaciones aduaneras y de comercio exterior.

Subsidio: Donación gubernamental de dinero a las empresas para aumentar sus ingresos o bajar el precio de sus productos, como en el caso de la agricultura de muchos países, o para alentar las exportaciones. Los subsidios generalmente se conceden por razones sociales, militares, políticos, y otras de tipo económico.

Subvención: Subsidio que da el Estado a comerciantes industriales para alentar a sectores productivos determinados.

Régimen aduanero: Tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control de la aduana, de acuerdo con la Ley y reglamentos aduaneros, según la naturaleza y objetivos de la operación aduanera.

Reexportación: Exportación desde un territorio, de mercancías que han sido importadas anteriormente.

Sellos aduaneros: Marcas, precintos o distintivos de seguridad que estampa la Aduana para la aplicación de ciertos regímenes (Tránsito Aduanero, en particular) generalmente con el fin de prevenir o de permitir la constatación de cualquier daño a la integridad de los bultos o de los dispositivos de cierre de los vehículos o de los equipos de transporte. Pueden también servir de medio de identificación de las mercancías.

Territorio aduanero: Territorio de un estado en el cual las disposiciones de su legislación aduanera son aplicables.

Tributos aduaneros: Los gravámenes e impuestos internos que gravan a las importaciones o exportaciones de mercancías.

Verificación de declaración de mercancías: La acción llevada a cabo por la Aduana a fin de cerciorarse que la declaración de mercancías haya sido correctamente realizada y que los documentos justificativos correspondientes cumplen con las condiciones prescritas.

Verificación previa: Revisión o inspección de las mercancías antes que sean colocadas bajo otro régimen aduanero determinado.

Zona franca: Una parte del territorio de un Estado en el que las mercancías allí introducidas, se considerarán generalmente como si no estuviesen en el territorio aduanero, en lo que respecta a los tributos aduaneros a la importación.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA DE CONSULTA

- Robert B. Ekelund; J. R. Robert F., Herbert, “Historia de la Teoría Económica y de su Método”, Editorial: McGraw Hill, Tercera Edición, México, 1992.
- Chacholiades, Miltiades, “Economía Internacional”, Ediciones: MacGraw Hill, Santa Fe Bogotá – Colombia, 1993.
- Lekachman, Robert, “Historia de las Doctrinas Económicas”, Editorial: Victor Lerú S.R.L. – Buenos Aires.
- Vanek, Jaroslav, “Comercio Internacional, Teoría y Política Económica”, Editorial: Hispano Americano, Primera Edición, México.
- Porter, Michael E. Profesor De Harvard Business School, “Ventajas Competitivas de las Naciones”, Traducción de Edgar Ergueta A., Periódico Hoy – Análisis, Abril, 1992.
- Carreón, Milton José; Pinto de Loza, Carolina, “Patrón de Inserción Internacional, Competitividad y Política de Apertura en la Economía Boliviana”, Editorial: Centro de Estudio para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), Edición Juan Carlos Orihuela, La Paz, 1997.
- Secretaría Nacional de Industria y Comercio, “Directorio de Exportadores 1996 – 1997”, Editorial: Instituto de Promoción de Exportaciones (INPEX) Bolivia, La Paz, 1997.
- Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB) – Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL), “Directorio de Exportadores de Bolivia”, 1999 – 2000.
- Bolivia: Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, “Directorio de Exportadores de Bolivia, 2001 – 2002”, Editorial: Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB) – Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL), La Paz, 2001.
- Zeballos H., Hernán, Ph.D., “Exportaciones No Tradicionales. Evolución y Perspectivas”, Editorial: Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS), La Paz, Noviembre, 1996.
- Naciones Unidas. CEPAL, “América Latina y El Caribe: Políticas para Mejorar la Inserción en la Economía Mundial”, Editorial Comisión Económica para América Latina y El Caribe, Santiago de Chile, 1995.

- Rendel, Ernst, “Análisis de las Exportaciones y del Nivel Actual de Competitividad Externa de Bolivia”, Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia, Instituto Nacional de Promoción de Exportaciones, La Paz, Agosto, 1990.
- Vaca Calderón, Patricia; Soliz Salinas, Saúl Antonio, “La Inserción de Productos Manufacturados Bolivianos en el Mercado Mundial. Factores de Estabilidad e Inestabilidad 1990 – 1998”, Editorial: Centro de Estudio para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), La Paz, Noviembre, 2001.
- Candia, Gaby; Zambrana, Humberto; Antero, Eduardo; Valverde, Freddy, “Determinantes de las Exportaciones en Bolivia”, Análisis Económico, Unidad de Análisis de Política Económica (UDAPE).
- Loza Tellería, Gabriel, “Bolivia: Inserción Internacional y Desarrollo de Exportaciones”, Editorial: CANEB – Banco Mercantil, La Paz, 1991.
- Ramos Sanchez, Pablo, “Principales Paradigmas de la Política Económica”, La Paz – Bolivia, 1983.
- CEPAL – Naciones Unidas, “Rasgos Generales de la Evolución Reciente de Bolivia. Estudio Económico de América Latina y El Caribe”, 2000 – 2001.
- Centro de Comercio Internacional (CCI), “Guía para la Comunidad Empresarial: El Sistema Mundial del Comercio”, 2000.
- Campero Prudencio, Fernando, “Promoción a la Inversión Privada y a las Exportaciones”, Editorial: Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS), 1990.
- Organización Mundial del Comercio, “Examen de las Políticas Comerciales”, Bolivia, Junio 1999.
- Banco Central de Bolivia (BCB), “Boletín del Comercio Exterior”.
- Banco Central de Bolivia, “Boletín Estadístico”, No. 292 (Diciembre 1996), 300 (Diciembre 1998), 301 (Septiembre 2000)
- Unidad de Análisis de Políticas Económicas, Dossier N° 12.
- Dirección General de Comercio Exterior, “Fomento a las Exportaciones”, Boletín Informativo, Año 1, No. 5, Mayo de 2001.
- Boletín de Comercio Exterior, No. 93, Mayo 2001.

- Periódico “Comercio Exterior”, “Lineamientos para una Estrategia Nacional de Desarrollo de las Exportaciones”, Santa Cruz de La Sierra – Bolivia. Enero – Febrero 2002.
- Periódico “La Prensa”, “Comercio Import – Export”, La Paz – Bolivia, Mayo 2001.
- Revista “Nueva Economía”, “Ranking 2001: Las 200 Empresas Exportadoras más Grandes de Bolivia”, La Paz, 25 al 31 de Marzo, 2002.

BIBLIOGRAFÍA DE REFERENCIA

- Ferguson, Jhon M., “Historia de la Economía”, Editorial: Fondo de Cultura Económica. México, Primera Edición, 1948.
- Torrez Gaytan, Ricardo, “Teoría del Comercio Internacional”, Editorial: Siglo XXI. Decimocuarta Edición, México, 1987.
- French – Davis, R.; Griffin, K.B., “Comercio Internacional y Políticas de Desarrollo Económico”, Editorial: Fondo de Cultura Económica, México, 1967.
- James, Emile, “Historia del Pensamiento Económico”, Editorial: Aguilar, Madrid – España, 1963.
- Luchini, María Cristina; Blanco, Teodoro V.; Cerra, Angel, “El Pensamiento Industrialista Argentino en el Período de Entreguerras – El Estudio de un Caso: La Influencia de List en Bunge”, Universidad de Buenos Aires.
- List, Friederich, “Sistema Nacional de Economía Política”, Editorial: Aguilar, Madrid, 1944.
- Kay, Cristobal, “Memoria: Neoliberalismo y Estructuralismo, Regreso al Futuro”, Revista Mensual de Política y Cultura, Número 117, Noviembre, 1998.
- Sunkel, Osvaldo, “El Desarrollo Desde Adentro: Un Enfoque Neoestructuralista para América Latina”, Editorial: Fondo de Cultura Económica, México, 1995.
- CEPAL, 1994; 1995.
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, “La Competitividad en la Empresa Mexicana”, México, 1995.
- Porter, Michael, “Ventajas Competitivas de las Naciones”, Plaza & James Editores, Barcelona, 1991.

- Gomez Zuleta, Alfonso, “Políticas de Promoción de Exportaciones”, Coloquio Sobre Economía Internacional, Cancillería de Bolivia – CEPAL / ILDIS, Sin Editorial, La Paz, 10 al 12 de Agosto, 1988.
- Unidad de Análisis de Política Económica. UDAPE, La Paz, Junio 4 de 1985.
- Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL), “Manual para Exportar”.
- Ley No. 1489, “Desarrollo y Tratamiento Impositivo a las Exportaciones”, 16 de Abril de 1993.
- Ley No. 1963, Modificaciones a la Ley de Exportaciones, 19 de Marzo de 1999.
- Ley No. 1990, “Ley de Aduanas”, Devolución del Gravamen Arancelario, 28 de Septiembre de 1999.
- Decreto Supremo No. 25465, “Reglamento para la Devolución de Impuestos a las Exportaciones”, 23 de Julio de 1999.
- Decreto Supremo No. 26397, Modificaciones al Decreto Supremo 25465, 17 de Noviembre de 2001.
- Bolivia: Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, “Guía del Exportador: Normativa, Procedimientos, y Tributación Aplicada en la Actividad Exportadora”, Editorial: Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, La Paz, 2001 – 2002.
- Ley de Aduanas 1990, 28 de Julio de 1999.
- Decreto Supremo 23009, 7 de Diciembre de 1992.
- Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL), “La Neutralidad Impositiva en las Exportaciones”.
- Periódico “La Prensa”, Octubre 2001.