

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES

Facultad de Ciencias Económicas y Financieras

CARRERA DE ECONOMIA



**Una Evaluación de los Instrumentos de Promoción a las Exportaciones,
mediante Incentivos Fiscales y su Impacto en las Exportaciones
no Tradicionales de Soya y Derivados, de Castaña
(BOLIVIA 1987 - 1995)**

Postulante: Zandra Rodriguez Campoy

Tutor: Lic. Rubén Romero

**Tesis presentada para la Obtención del Grado Académico
DE LICENCIATURA EN ECONOMIA**

La Paz - Bolivia

1997

DEDICATORIA

A mi madre por ser una mujer admirable.

AGRADECIMIENTOS

Mi profunda gratitud al Lic. Ruben Romero, Lic. Ronald Ansoleaga y Lic. Evelyn Grandi de Ansoleaga, de quienes recibí un constante impulso y asesoramiento en el desarrollo de esta investigación.

	e)	Concesiones Arancelarias	29
	f)	Otros Gravámenes y Cargas	30
	g)	Subvenciones a la Exportación	30
	h)	Seguros a la Exportación	31
	i)	Trámites Post-Exportación	31
2.4.		PROMOCION E INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES	32
2.4.1.		Instrumentos de Promoción a las Exportaciones.	34
	a)	Régimen Financiero	34
	b)	Régimen de Inversiones	42
	c)	El Régimen Cambiario	45
2.4.2.		Crédito, Incentivos y Preferencias Fiscales a las Exportaciones	46
		Del Crédito Fiscal:	47
	a)	Bonos Tributarios Redimibles (BTR)	47
	b)	Certificado de Notas de Crédito Negociables (CENOCREN)	47
		De los incentivos Fiscales:.....	48
	c)	Régimen de Incentivos Fiscales a las Exportaciones No Tradicionales (RIFENT)	48
	d)	Certificado de Reintegro Arancelario (CRA)	49
	e)	Draw Back	50
	f)	Certificado de Devolución Impositiva (CEDEIM)	51
		De las Preferencias Fiscales:	54
	g)	Régimen de Internación Temporal para Exportación y Maquila (RITEX)54	
	h)	Zonas Francas	55
III		LAS EXPORTACIONES DE BOLIVIA	59
3.1.		EXPORTACIONES ND TRADICIONALES.	62
3.2.		LAS EXPORTACIONES DE SOYA Y DERIVADOS Y DE CASTAÑA.	67

IV	EVALUACION DE LOS INCENTIVOS FISCALES	81
	5.1. PROMOCION A LAS EXPORTACIONES POR LOS INCENTIVOS FISCALES	81
V	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	98
	5.1. CONCLUSIONES	98
	5.2. RECOMENDACIONES.	101
VI	BIBLIOGRAFIA.	103
	ANEXOS.	107

INTRODUCCION

INTRODUCCION.

El presente estudio muestra la intención de realizar una evaluación distinta de los incentivos fiscales para los productos No Tradicionales de exportación, especialmente para la soya y derivados y para la castaña, originado en la inquietud de verificar el grado de trascendencia que puedan tener éstos en el desarrollo y crecimiento de dicho sector.

En este sentido, éste estudio demuestra que, en la práctica, los incentivos fiscales simplemente son un apoyo complementario al crecimiento de las exportaciones No Tradicionales y que no constituyen ningún aliciente para la diversificación de ésta.

Para llegar a tal conclusión, el trabajo se estructura en cinco partes. la primera parte corresponde al Marco Teórico, en la que se describe una breve reseña teórica, el problema por el cual se genera la investigación, el objetivo de la misma, el planteamiento de la hipótesis y su justificación; el período de análisis corresponde a los años de 1987 a 1995, por cuanto los incentivos fiscales que se legislan a partir del año de 1987, responden a los principios de la Nueva Política Económica (NPE) que se aplicó a partir de 1985 a través del D.S. 21060.

La segunda parte corresponde al Marco Práctico, entendiéndose por el mismo la sucesión de los hechos en el transcurso del tiempo y la situación actual de la economía internacional, para focalizar estos hechos en la actual política comercial de apertura de Bolivia; la sección continúa con la descripción de la promoción de incentivos al sector exportador; analizándose los instrumentos de los regímenes financiero, de inversiones, cambiario, crediticios, incentivos y preferencias fiscales, respectivamente.

Ya en la tercera parte se analiza la evolución de las Exportaciones de Bolivia, en general, y especialmente las de los productos No Tradicionales; centrandó la atención en las exportaciones, de acuerdo a la estructura interna y el destino de éstas, de la Soya y derivados y de la Castaña. en esta misma sección se desarrollan los cuadros de determinación de devolución de impuestos y las comparaciones con los precios internacionales, los regímenes financiero y cambiario y, con la situación económica de los principales socios comerciales.

La cuarta parte está dedicada a una evaluación de los incentivos fiscales, en cuanto a su participación en el crecimiento y diversificación de las exportaciones No Tradicionales de la soya y derivados y de la castaña.

El trabajo de investigación finaliza con las conclusiones y recomendaciones generadas a lo largo del mismo.

Es necesario que se tenga en cuenta que a pesar de que las instituciones generadoras de los datos estadísticos cuentan con tecnología avanzada y con personal capacitado, aún es notoria la dificultad para obtener datos más detallados que faciliten la labor de los investigadores.

PORTE PRIMERA

MARCO TEORICO

I MARCO TEORICO.-

1.1. BREVE RESEÑA TEORICA.-

La Teoría del Comercio Internacional se inicia con los economistas clásicos Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill y Frank Taussing; sin embargo fue Ricardo quien con su postulado de las ventajas comparativas como razón de ser del comercio, entendiéndose por estas que "se exportará aquel bien en el que la productividad del trabajo, en términos relativos al otro bien, sea mayor que la del otro país"¹, de esa manera introduce los conceptos de diferencias tecnológicas y ganancias del comercio.

En la línea ricardiana, G. Haberher desarrolla la "teoría de los costos de oportunidad comparativos, donde los precios relativos de los diferentes bienes se determinan por los costos diferenciales de oportunidad"²; para esto elimina el supuesto del valor trabajo.

Con el transcurso del tiempo y a raíz de los acontecimientos históricos a principios del siglo XX los economistas neoclásicos de la Teoría del Comercio

¹ Villarreal René "Las Teorías Clásica, Neodásica del Imperialismo-Dependencia y su Evidencia Histórica"; Serie de Lecturas de El Trimestre Económico; Ensayo que corresponde al capítulo introductorio del libro de selección de lecturas sobre el tema "Teorías y Evidencia Histórica".

² Villarreal René OBCIT.

Internacional, Eli Heckscher y Bertil Ohlin, postulan a la dotación de factores como la principal razón para la especialización y dirección del comercio bajo el siguiente Teorema: "un país exportará el bien que utiliza intensivamente el factor que es relativamente abundante en ese país"³.

Sin embargo este postulado es cuestionado por la "Paradoja de Leontief", quien demuestra que en Estados Unidos las industrias de exportación utilizaban intensivamente trabajo que es el factor relativamente escaso en ese país⁴.

Por otra parte Paul Samuelson añadiendo otros supuestos, desarrolla el Teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson sobre la igualación de los precios de los factores donde "el libre comercio en el mercado de bienes (junto con los demás supuestos del modelo) conduce a que el pago o remuneración a un mismo factor de producción en los dos países sean igual tanto en términos absolutos como relativos"⁵.

En el marco de las extensiones de la Teoría Neoclásica del Comercio Internacional, H. Johnson analiza "los efectos del crecimiento o acumulación de factores productivos en el comercio internacional y establece las condiciones y las

³ Villarreal René OBCIT.

⁴ Villarreal René OBCIT.

⁵ Villarreal René OBCIT.

diversas variables que determinan un crecimiento neutral en el comercio, procomercio y anticomercio"⁶.

En otro contexto Findlay y Grubert implícitamente proporcionan una alternativa a la doctrina cepalina del deterioro de los términos de intercambio estudiando los efectos del progreso tecnológico en los mismos.

Así pues determinan que las variables para explicar el efecto del tipo de cambio tecnológico son: el producto en que este tiene lugar y la intensidad en el uso de los factores en cada producto y prueban que el efecto del progreso tecnológico puede mejorar, empeorar o dejar indeterminados a los términos de intercambio.

Así también el efecto perverso del crecimiento o el crecimiento empobrecedor es analizado por Bhagwati, demostrando que "un crecimiento mediante el progreso tecnológico y/o a través de la acumulación de factores puede conducir a tal deterioro de los términos de intercambio que resulte en una pérdida de ingreso real mayor a la ganancia inicial del crecimiento"⁷, sobre todo si existen fallas del mercado.

⁶ Villarreal René OBCIT.

⁷ Villarreal René OBCIT.

En la otra cara de la medalla la Teoría de la Dependencia⁸ tiene por objetivo analizar los efectos de los procesos de desarrollo internacional de los países del centro (desarrollados) en los países de la periferia (dependientes). En este sentido T. Dos Santos aclara que esta teoría se analiza a través de una integración dialéctica entre el fenómeno del desarrollo capitalista a nivel mundial y las estructuras internas de los países que son el objeto de ese proceso de expansión⁹.

Raúl Prebisch de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) formuló la tesis de que "la tendencia al deterioro de los términos de intercambio de los bienes primarios respecto a las manufacturas se explica por las características del desarrollo tecnológico y por las condiciones socioeconómicas específicas en el centro y en la periferia"¹⁰.

De esa manera rechaza la teoría neoclásica, ya que el deterioro de los términos de intercambio impide que los países periféricos se beneficien de las ganancias del comercio y, además, es el principal obstáculo para el desarrollo de los mismos.

A raíz de ese análisis surge la necesidad del desarrollo hacia adentro en busca de la industrialización a través de la sustitución de importaciones; sin embargo los

⁸ Theotonio Dos Santos define a la dependencia como "una situación en la que las economías de ciertos países están condicionadas por el desarrollo y expansión de otra economía de la cual dependen las primeras".

⁹ Villarreal René OBCIT.

¹⁰ Villarreal René OBCIT.

resultados de la aplicación de esta política económica no permitió superar el problema de la dependencia externa, debido a que no se pudo corregir el desequilibrio externo de balanza de pagos de los países en desarrollo y más bien aumentó la intensidad en la importación de tecnología, sustituyendo una corriente de comercio por otra de capitales mediante las transnacionales, además se acentúa la concentración del ingreso, y se suscitan una serie de efectos colaterales más¹¹.

Osvaldo Sunkel explica que la naturaleza de la dependencia, que tiene como efecto el comercio internacional entre filial - matriz o filial - filial, se origina cuando los países del centro exportan sus productos terminados, luego establecen comercializadoras en el exterior, posteriormente permiten el uso de sus licencias y patentes en la producción de bienes extranjeros, y por último adquieren las industrias locales y establecen sus propias subsidiarias; así pues se postula El capitalismo de Estado Dependiente. ✓

En una profundización de las demás postulaciones Fernando Enrique Cardoso en su tesis del desarrollo capitalista asociado y dependiente, concluye que como resultado de los cambios en los patrones del comercio internacional y en el comportamiento mismo de los capitalistas, desapareciendo el juego de suma cero, surge una nueva estructura en la que ciertos sectores de los países dependientes se asocian al imperialismo capitalista a fin de beneficiarse de las relaciones económicas

¹¹ Villarreal René OBCIT.

internacionales, creando de esa manera la desigualdad en el desarrollo interno o la dualidad de las economías dependiente.

La Teoría de la dependencia y sus extensiones es observada por los neoliberalistas sosteniendo que el fracaso de la sustitución de importaciones basada en el argumento de la industria naciente, por el cual los gobiernos debían otorgar una protección temporal hasta que las mismas lograsen una competitividad internacional, se debió a que "no siempre es una buena idea intentar desplazarse hoy hacia industrias que tendrán ventaja comparativa en el futuro"¹² y tampoco es bueno "proteger la producción de manufacturas, a menos que la propia protección ayude hacer la industria competitiva"¹³.

Por otro lado la justificación para la protección de la industria naciente basada en los fallos de mercado, tales como el de imperfecciones en el mercado de capitales y el problema de la apropiabilidad, están contrapuestos de acuerdo a los siguientes argumentos:

- La protección a las nuevas industrias a causa de las imperfecciones en el mercado de capitales para que dichas empresas aumenten sus beneficios y logren un crecimiento rápido, puede justificarse como una opción de política subóptima, ya que la política óptima es crear un mercado de capitales liberal.

¹² KRUGMAN PAUL, OBSTFELD MAURICE;
edición, Mc Graw Hill, 1994.

"Economía Internacional: Teoría y Política", 2ª

¹³ Krugman - Obstfeld OBCIT.

- La protección a las nuevas industrias a causa del problema de la apropiabilidad, como una forma de compensar a dichas empresas por la creación de beneficios sociales intangibles (como conocimiento y nuevos mercados), es también considerada una opción de política subóptima considerada como aceptable ya que tal vez no se podría aplicar una política óptima que sería compensar a dichas empresas por sus contribuciones intangibles.

Sin embargo la practicidad de la teoría no siempre es factible, así pues nuevos estudios retomaron uno de los postulados de Adam Smith en su obra "La riqueza de las Naciones", por el cual se definía como un procedimiento "permitir al comerciante recibir tras la exportación ya sea el total o una parte de cualquier impuesto específico o derecho interno que se aplique a la industria nacional, y tras la reexportación de bienes extranjeros importados, la mayor parte del derecho pagado por la importación".

En este sentido, se determinó que una de las soluciones a los problemas suscitados en los Países en Desarrollo, como la generación de economías dualistas, era la diversificación de la producción con valor agregado, a través del desarrollo de las exportaciones y la apertura gradual de los mercados.

De la misma manera se consideraron de suma importancia temas como el nivel de utilización de los factores productivos internos, los cambios en los

parámetros de los métodos productivos, las economías de escala, los cambios en los precios relativos mundiales y las modificaciones en la disponibilidad de factores y en los precios relativos internos; de forma de sustentar un nuevo enfoque dinámico

Bajo este contexto y siendo Bolivia un País en Desarrollo que recientemente salió de una crisis económica y que por lo tanto su objetivo central es la de mantener la estabilidad macroeconómica¹⁴, surge la necesidad de cambiar radicalmente la política comercial, hacia una apertura de la economía boliviana al comercio internacional bajo las siguientes consideraciones¹⁵:

- La apertura de una economía al comercio internacional otorga ganancias, tanto en la especialización como en el intercambio.
- La especialización permite el mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas, conduciendo a una asignación más eficiente de los recursos.
- El intercambio permite ganancias en el bienestar a través de la diversidad para la selección en el consumo.

¹⁴ Tema detallado en la segunda parte.

¹⁵ BID-GOBIERNO DE BOLIVIA, "Proposiciones sobre Políticas de Gobierno Internacional", Grupo de trabajo asistido técnicamente por los proyectos ejecutados por el PNUD/OSP de los Convenios de Cooperación Técnica entre el BID y el Gobierno; La Paz, marzo de 1989.

La apertura al comercio internacional se centra en cambiar sustancialmente los flujos comerciales y lograr el crecimiento y la diversificación de las exportaciones, convirtiéndose en requisitos muy importantes para enfrentar "las crecientes restricciones externas, el acceso reducido al financiamiento externo, el servicio creciente de la deuda externa y el riesgo y la dependencia de tener exportaciones concentradas en pocos productos tradicionales"¹⁶.

Los instrumentos más frecuentemente utilizados en la Política Comercial son: el tipo de cambio, los aranceles y los subsidios; el rol de equilibrio externo corresponde al tipo de cambio, mientras que los aranceles y subsidios son complementarios a una política cambiaria realista, siendo los primeros utilizados para dar protección adicional a determinados sectores productivos y los segundos para reducir los sesgos absolutos antiexportadores¹⁷.

Existen adicionalmente una variedad de instrumentos, tales como las cuotas, licencias previas, restricciones voluntarias a las exportaciones, y otras medidas para-arancelarias); sin embargo la aplicación de estas debe estar debidamente justificada ante la Organización Mundial de Comercio - Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio; siempre que el país en cuestión sea parte contratante del mismo.

¹⁶ BD-GOBIERNO DE BOLIVIA OBCIT.

¹⁷ BD-GOBIERNO DE BOLIVIA OBCIT.

1.2. PRESENTACION DE LA HIPOTESIS.-

1.2.1. Planteamiento del Problema.-

Dado el contexto actual de la economía boliviana, se presenta el cuestionamiento a los resultados de los objetivos centrales, de diversificación crecimiento, de los instrumentos de promoción a las exportaciones mediante incentivos fiscales, debido a que existen otro tipo de problemas que se presentan en el sector productivo¹⁸, que bien pueden ser llamados "fallas en el mercado" y que se detalla a continuación:

- Altos costos relativos, principalmente de transporte, de la mano de obra contrastada con su baja productividad y de las altas tasas de interés real.
- Institutos de formación técnica con orientaciones diferentes a las necesidades del sector productivo exportador.
- Contrabando difícil de controlar.
-
- Mercados internos reducidos que impide que los sectores sustitutos de importaciones logren economías de escala.

¹⁸ IDEM.

Por otro lado, la coyuntura económica por la cual pasaban los principales socios comerciales, durante el período de análisis, vale decir la situación económica y la capacidad de compra de cada uno de ellos, fue aprovechada por la producción de Bolivia.

Asimismo, la mayor apertura de mercados a través de la intensificación de los Acuerdo de Integración, se constituyó en otro factor preponderante para el aprovechamiento de los mercados coyunturales y, en ciertos casos como el de los oleaginosos, se logró un posicionamiento de mercados externos.

Adicionalmente, la política cambiaria adoptada por el país tiende a tener efectos positivos en el desarrollo del comercio exterior, en este sentido, el crecimiento de las exportaciones de algunos productos, generada por una mayor competitividad, responden a la tendencia del tipo de cambio real desde 1985.

En este sentido, y para efectos del presente estudio, el problema central es "si **¿Es Cierto que la diversificación y el incremento de las Exportaciones No Tradicionales responden al efecto positivo de los incentivos fiscales? o a otro tipo de factores**".

1.2.2. Fuente del Problema.-

El cuestionamiento problemático se origina al evidenciar la composición de las exportaciones y su evolución fluctuante durante la última década, que sumado al proceso integracionista agresivo y a los cambios en el contexto nacional e internacional llevan a dudar de la efectividad de los incentivos fiscales.

La importancia del problema se genera en la necesidad de fortalecer y complementar la promoción de exportaciones de los mecanismos del RITEX y CEDEIM, con nuevas estrategias orientadas a apoyar a los sectores que tienen mayores perspectivas de mercado internacional y que además conllevan a un mejor aprovechamiento de los instrumentos fiscales, o al abandono de esta política y dejar en libertad a las fuerzas del mercado.

1.2.3. Objetivo de la Investigación.-

El objetivo de la investigación es determinar si los incentivos fiscales son o no efectivamente una promoción para el crecimiento y diversificación de las exportaciones No Tradicionales de soya y derivados y de castaña, o si en realidad el crecimiento de estas se debe a otro tipo de factores.

1.2.4 Planteamiento de la Hipótesis.-

Hipótesis general: "los incentivos fiscales no promocionan la diversificación y crecimiento de las Exportaciones No Tradicionales de la soya y derivados y de la castaña".

Primera hipótesis secundaria: "los incentivos fiscales promovieron el crecimiento de las exportaciones de los productos semi elaborados y elaborados como los Derivados de soya".

Segunda hipótesis secundaria: "los incentivos fiscales no promovieron el crecimiento de las exportaciones de los productos primarios como la soya en grano y la castaña".

1.2.5. Justificación de las Hipótesis Planteadas.-

La razón de ser de los incentivos fiscales es el de promocionar la producción de bienes exportables de manera cada vez más creciente y diversificada, sin embargo existe la inquietud de verificar esto tanto en el caso de las exportaciones de soya y derivados como en el de la castaña, debido a la magnitud y comportamiento de estos productos en el transcurso de la última década.

En este sentido, se debe considerar si los incentivos fiscales constituyen o no un aliciente significativo en el desarrollo de nuevas actividades productivas para la exportación, ya que, siguiendo las tendencias del mercado, el sector privado invierte siempre que pueda asegurarse una ganancia que justifique tal inversión.

1.3. PERIODO DE ANALISIS.-

El período de análisis abarcará desde 1988 hasta 1995 inclusive, debido a que si se considera un período más largo se tropezaría con terjiversaciones ocasionadas por la crisis inflacionaria de principios de los ochenta.

1.4. METODOLOGÍA.-

El presente estudio se realiza bajo el método deductivo para la comprobación de las hipótesis el análisis se realiza a través de la determinación de resultados.

El análisis determinativo se realiza para algunos derivados de la soya y para la castaña sin cáscara, y es básicamente empírico y de comparación entre los beneficios de los incentivos fiscales, determinados en base a la legislación nacional, los precios internacionales, la situación económica de los principales socios comerciales, el régimen financiero y la tasa del tipo de cambio real.

1.4.1. Variables de Investigación.-

Para efectos del presente estudio, se analizan las Exportaciones No Tradicionales de Soja (soya) y derivados, y Castaña, como variables dependientes, debido a que:

- tienen una trayectoria histórica de exportación ,
- son productos beneficiados de los incentivos fiscales, ya que no se encuentran en la lista de excepciones del D.S. N° 23574 Reglamentario a la Ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo a las Exportaciones como el caso de las maderas,
- no están sujetas a contingentes como es el caso del azúcar y del café.

Como variables independientes se consideran a las siguientes:

- los incentivos fiscales,
- el precio por unidad de medida de las variables dependientes;
- los precios internacionales;
- el acceso a los mercados de los principales socios comerciales;
- las tasas de los precios al consumidor de los principales socios comerciales importadores;
- el ingreso per cápita de los principales países socios comerciales importadores de los productos en cuestión y;

- las tasas de interés activas para los créditos de pre y post embarque;
- las tasas de variación del tipo de cambio real.

1.4.2. Fuentes de Información Estadística.-

La fuentes de información estadística son las siguientes:

- Banco Central de Bolivia.
- Fondo Monetario Internacional.
- Unidad de Análisis de Políticas Económicas.
- Secretaría Nacional de Industria y Comercio.
- Instituto Nacional de Estadísticas.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
- Organización de los Estados Americanos (OEA), Comisión Especial de Comercio.

PARTE SEGUNDA

MARCO PRACTICO

II MARCO PRACTICO.

2.1 LA TENDENCIA MUNDIAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL.-

La tendencia actual del comercio internacional está direccionado hacia la **globalización de los mercados** después de muchas señales que daban lugar a pensar lo contrario, como el resurgimiento del proteccionismo y las tendencias regionalistas, pero que finalmente se avocaron hacia un regionalismo abierto.

Las señales de la tendencia hacia la regionalización abierta y la inserción dinámica de las Transnacionales en los mercados de los países en desarrollo y de industrialización reciente, se imponen sobre los vestigios de una guerra de bloques, dando lugar a que el comercio mundial se convirtiera en flujos intra-industriales.

Por otro lado, el comercio interbloques es tanto o más importante que el comercio intrabloques, el dinamismo en los flujos comerciales de América Latina para con el resto del mundo es mayor que hacia la propia región; en suma los tres bloques necesitan del comercio con el resto del mundo en un contexto multilateral que establezca las reglas claras del juego.

Las presiones proteccionistas bajaron en intensidad dando lugar a la conclusión de las Negociaciones de la Ronda Uruguay¹⁹ los Grandes pregonan la necesidad de continuar hacia la liberalización de los mercados, pero esta vez mediante el regionalismo abierto; los conflictos comerciales son apaciguados por los mismos sectores interesados.

Es así que el Enfoque del Regionalismo Abierto, se sustenta en buscar un comercio más libre a través de negociaciones entre un menor número de bloques, profundizar no sólo en la reducción de aranceles si no también en la armonización de las políticas tributarias y normas en cuanto a productos y, eliminar las distorsiones que afecten la eficiencia del comercio.

2.2. LOS INCENTIVOS FISCALES EN EL MARCO DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).-

Los principios centrales por los cuales se rige el GATT son: el de la **no discriminación o nación más favorecida**, referido a la extensión inmediata a todas las partes contratantes de cualquier ventaja o concesión otorgada a un país en especial, y el principio de la **reciprocidad**, referido a la igualdad de trato entre las naciones y consiste en la equivalencia en las concesiones otorgadas o en el otorgamiento de nuevas ventajas.

¹⁹ Última Conferencia de Negociación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

A pesar de la contribución del GATT para la liberalización del comercio, de sus postulados y de los acuerdos de reducciones y eliminación de barreras al comercio suscritos por la mayor parte de los países, con el transcurso del tiempo se materializaron problemas como la aplicación de subsidios al comercio en general y al agrícola en especial.

La octava Ronda de negociaciones comerciales multilaterales del GATT, La Ronda Uruguay, se inició en septiembre de 1986 en Punta del Este y sus resultados engloba una serie de compromisos que, en general, se consideran muy ventajosos para los Países en Desarrollo.

Una de las regulaciones resultantes de la Ronda Uruguay y el establecimiento de la Organización Mundial de Comercio, es el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, por el cual se determina que la devolución de impuestos y aranceles en forma directa es un subsidio a la exportación y, por tanto, es prohibido; sin embargo, los sistemas como el Draw Back son aceptados mientras estén enmarcado en la neutralidad impositiva.

2.3. LA POLITICA COMERCIAL EXTERNA DE BOLIVIA.-

Ante la crisis económica y social vivida a principios de la década de los ochenta, la aplicación de la "Nueva Política Económica" (NPE) en 1985, responde a

la necesidad de restaurar el equilibrio, y siguiendo nuevamente la tendencia mundial se realiza por medio de la economía de libre mercado.

En este sentido y acorde a la NPE, se adopta una política comercial de apertura sustituyendo, en primer lugar, la diversidad de aranceles de importación por un arancel uniforme y la eliminación total de: las licencias de importaciones, restricciones cuantitativas, prohibiciones, etc.

A todo lo anterior se suma una política de promoción de exportaciones en la que el Estado se hace cargo de los derechos de inspección de las exportaciones, además del reintegro parcial de los derechos de importación y una serie de medidas que neutralicen los costos de producción generados a raíz del pago de aranceles para los insumos y bienes de capital, a fin de que los bienes exportables puedan competir en idénticas condiciones con el resto de los países.

Sin embargo, el hecho de que el país carece de litoral, además de su topografía y la insuficiencia de su infraestructura vial, determina la existencia de una protección natural a los productores nacionales que, al mismo tiempo, constituye un problema de abastecimiento interno y de perjuicio para la competitividad de nuestros productos de exportación.

Los aspectos de la política comercial externa de Bolivia de mayor interés para el presente estudio, se describen a continuación:

a) Acuerdos Multilaterales.-

Bolivia es parte contratante del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), entrando en vigencia el 8 de septiembre de 1990, luego de la aprobación de la adhesión el 3 de agosto de 1989 y de la ratificación del Protocolo de Adhesión el 9 de agosto de 1990²⁰.

A fines de 1994, Bolivia se suscribe a la Organización Mundial del Comercio (OMC), cuya ratificación está pendiente de aprobación en el legislativo y esto significa la suscripción de los 18 acuerdos multilaterales de la OMC; ente los que esta el de agricultura y servicios, por ejemplo.

Asimismo, Bolivia firmó el Acuerdo relativo al Comercio Internacional de los Textiles (El Acuerdo Multifibras, AMF II) el 28 de julio de 1978, sin embargo nunca fue ratificado²¹ y el 27 de enero de 1993 fue firmado el Código de Valoración en Aduana y el Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de

²⁰ ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT); "Mecanismo de Examen de la Política Comercial "Bolivia", Informe de la Secretaría"; 26 de febrero de 1993.

²¹ GATT OBCIT.

Licencias de Importación, establecidos en la Ronda de Tokio del GATT²² .

Adicionalmente, Bolivia participa del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y del Sistema Generalizado de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC); así como de las condiciones especiales con arreglo al SGP de los Estados Unidos en el marco de la Iniciativa sobre el Comercio con los Países Andinos de septiembre de 1989 denominada "Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos" (LPCPA)²³; sistemas por los cuales no se ha tenido aprovechamiento comercial debido sobre todo a que los productos beneficiados simplemente están lejos de producirse en el país, y por tanto no se tienen resultados positivos de sus beneficios.

b) Acuerdos Regionales.-

Bolivia es miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), creada el 12 de agosto por el Tratado de Montevideo, cuyos principales instrumentos son los Acuerdos de Alcance Regional mediante el cual se constituye la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) y, el Acuerdo de Alcance Parcial mediante el cual se constituyen los Acuerdos de Complementación Económica y la Nómima de Apertura de Mercados (NAM).

²² GATT OBCIT.

²³ GATT OBCIT.

Así también, el país es signatario del Acuerdo de Cartagena por el que se establece el Grupo Andino, cuyos principales objetivos son: acelerar el crecimiento económico de los países participantes promoviendo la integración económica, ayudar a los miembros a alcanzar las metas de integración económica fijadas inicialmente con arreglo al Tratado de Montevideo de 1960 y crear las condiciones que hagan posible convertir lo que entonces era la ALALC en un mercado común²⁴.

A la fecha se encuentra en negociación la firma de un Acuerdo de Complementación Económica, en el marco de la ALADI, con el MERCOSUR

c) Acuerdos Comerciales Bilaterales.-

Actualmente, están en vigencia los Acuerdos de Complementación Económica (ACE), en el marco de la ALADI, con el MERCOSUR, es decir Uruguay, Argentina, Brasil y Paraguay; asimismo, está vigente el ACE N°22 con Chile²⁵.

El 8 de mayo de 1992 se firmó un convenio comercial con la República Popular de China y el 10 de septiembre de 1994 se suscribió el Tratado de

²⁴ GATT; OBCIT.

²⁵ Min.RELACIONES EXTERIORES Y CULTO; Secretaría Nacional de Relaciones Económicas Internacionales, Subsecretaría de Integración.

Libre Comercio con México, cuyo contexto es mucho más amplio que los Acuerdos de Alcance Parcial.

d) Preferencias Arancelarias²⁶.-

Bolivia ofrece preferencias arancelarias en el marco de los Acuerdos Regionales y Bilaterales y se especifican de acuerdo a los programas de liberación detallados en listas por productos y partidas arancelarias.

e) Concesiones Arancelarias²⁷.-

Las concesiones arancelarias generalmente consiste en la exención de derechos arancelarios en el marco de: la ley de inversiones, convenios internacionales y contratos con el Estado en los que se prevé un trato fiscal especial, diversos acuerdos de Integración económica firmados por Bolivia, importaciones de maquinaria y equipo para los Departamentos de Oruro y Potosí, que se consideran zonas económicamente deprimidas, importaciones temporales o reingreso de bienes exportados temporalmente, material publicitario y muestras comerciales, importaciones de trigo donado al país, otras donaciones legalmente aceptadas, importaciones realizadas por las

²⁶ Consiste en la reducción de la tasa del GAC en determinados porcentajes.

²⁷ GATT; OBCIT.

tiendas libres de impuestos, Internación de objetos personales de viajeros bona fide hasta un valor de \$us 300.- y las importaciones realizadas por el cuerpo diplomático, organismos internacionales y sus funcionarios.

f) Otros Gravámenes y Cargas²⁸.-

Las Exportaciones No tradicionales, están libres de los impuestos al Valor Agregado (IVA), a las Transacciones (IT) y al Consumo Específico (ICE); a excepción de ciertos productos forestales como la madera que por sus características debe cumplir con: el "Derecho de Monte", recaudaciones por concepto de plantaciones forestales y las regalías percibidas por el centro de desarrollo forestal (de la Secretaria Nacional de Agricultura y Ganadería), la Cámara Nacional Forestal y por las Corporaciones de Desarrollo Regional, respectivamente.

g) Subvenciones a la Exportación.-

Las tarifas preferenciales de transporte ferroviario para ciertos productos No Tradicionales, tales como azúcar, madera, haba y harina de soja; constituyen subvenciones a la Exportación en el marco del GATT-OMC; sin embargo esto también es parte de la política de promoción a las

²⁸ GATT; OBOT.

exportaciones.

Existen, también, tarifas preferenciales para el transporte ferroviario de los minerales producidos por la minería mediana, y para la ulexita; ambos productos de exportación Tradicionales y No Tradicionales, respectivamente.

La situación específica de Bolivia en el marco del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la O.M.C., especialmente debido a que junto con otros países menos adelantados tiene el PIB per-cápita menor a \$us 1,000.-, permite que se apliquen instrumentos de promoción de exportaciones tales como los incentivos fiscales, sean estos en el marco de la neutralidad impositiva o no.

h) Seguros a la Exportación.-

Las empresas de seguro tienen la misma política tarifaria para el seguro de importaciones como para el de exportaciones.

i) Trámites Post-Exportación.-

Existe la obligación de realizar la entrega de divisas al Banco Central de Bolivia, el mismo que no requiere otra documentación que las fotocopias

de la póliza de exportación, factura comercial; y emite el certificado único de entrega de divisas (CUED).

Posteriormente se debe solicitar el aviso de conformidad de exportación a las Empresas Especializadas de Inspección, con este documento más copias originales de la factura comercial, póliza de exportación, constancia de embarque y el certificado único de entrega de divisas; se debe realizar el descargo de divisas ante el Banco Central de Bolivia.

El último trámite post-exportación a realizar es el de solicitar la devolución de impuestos al exportador.

2.4. PROMOCION E INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES.-

Una vez iniciado el proceso estabilizador, los economistas bolivianos coinciden en que el motor del crecimiento son las exportaciones y que el reto se presentaba en desarrollar nuevas actividades en este sector.

En este sentido, el primer papel del Gobierno debía ser el eliminar los sesgos antiexportadores; entendiéndose como tales a aquellas medidas que incrementan los costos de los exportadores por arriba de la situación en que regiría el libre mercado (sesgo absoluto) y a aquella situación en la que la rentabilidad de vender la

producción en el mercado externo no sea inferior a la de vender en el mercado interno²⁹.

El sesgo absoluto se puede eliminar asegurándose de que los exportadores puedan obtener todos sus insumos a precios internacionales; entonces el Gobierno debía introducir en su política económica mecanismos de compensación ya que en la práctica no se llega a una economía de libre mercado teórica, y la naturaleza de estos dependería del número y la importancia de las distorsiones internas. Entonces "la eliminación del sesgo absoluto contra la exportación es el elemento sinequa non para poder competir"³⁰; mientras que la eliminación del sesgo relativo originado por el lado de la producción es el elemento sinequa non para incentivar a exportar.

Santiago Levy en su estudio de los Instrumentos Fiscales y Financieros para la promoción de Exportaciones en Bolivia, identifica como los componentes más importantes del sesgo absoluto antiexportador a: los aranceles, al impuesto al valor agregado cargado tanto sobre los insumos domésticos como importados y a las altas tasas de interés real sobre el capital de trabajo.

Bajo este contexto, se desarrollaran tres partes determinando la situación relativa a los regímenes de inversiones, financiero y cambiario, a las preferencias y

²⁹ Levy Santiago. Instrumentos Fiscales y Financieros para la Promoción de Exportaciones en Bolivia, agosto 1987.

³⁰ Levy Santiago OBCIT.

a los incentivos fiscales propiamente dichos.

2.4.1. Instrumentos de Promoción a las Exportaciones.-

a) Régimen Financiero.-

Nuestro país se caracteriza por ser de alto riesgo, aún con la estabilidad alcanzada los flujos de capitales en general son de corto plazo, especulativos, que solo provocan shock's monetarios negativos y no inversión.

Actualmente se tiene el marco legal para lograr gran parte de las soluciones estructurales y estas son los créditos de fomento a las exportaciones y la nueva Ley de Bancos; sin embargo su funcionalidad, expansión y resultados positivos son tan lentos como es nuestra economía y el aparato institucional en absorber las innovaciones.

Uno de los factores del cual depende fundamentalmente el desarrollo de las actividades comerciales del sector exportador, es la existencia de economías externas positivas para el sector productivo, tal como el acceso a financiamiento en forma oportuna y bajo condiciones favorables.

Como se mencionó anteriormente, algunos aspectos que inciden negativamente en la competitividad de las exportaciones bolivianas, tienen que ver con el reducido financiamiento para capital de trabajo (pre-embarque), que impide a muchas empresas aceptar pedidos del exterior, así mismo las escasas alternativas de financiamiento para cubrir los gastos del período entre el despacho de las mercancías y su pago efectivo por parte del importador (pos-embarque), limita la capacidad de incrementar los volúmenes exportados y ofrecer a los compradores condiciones de crédito ventajosas.

La escasez de recursos financieros a mediano y largo plazo se debe principalmente al incipiente desarrollo del mercado de capitales en Bolivia; a esta situación se suma, paradójicamente, la subutilización por parte de las empresas exportadoras de las líneas de crédito existentes debido, a la falta de información respecto a las condiciones y destino de estos créditos de desarrollo y, a la complejidad para el acceso a las mismas, que toma más tiempo del previsto e induce a que los exportadores prefieran perder negocios o financiarse de otra manera con costos más altos.

Tradicionalmente el financiamiento al comercio exterior se caracterizaba por operaciones con recursos propios captados por la banca comercial; sin embargo en los últimos años surgió nuevas posibilidades de financiamiento, proveniente de organismos internacionales y fondos del exterior en

condiciones más favorables para el exportador. En este sentido se abrieron las puertas para la libre competencia de algunas instituciones bancarias, las mismas que cuentan con departamentos especializados en la búsqueda de estos recursos y el incremento de sus operaciones de comercio exterior.

Actualmente el sector exportador boliviano cuenta con tres modalidades para el financiamiento de sus actividades a través de líneas de crédito, que se detallan a continuación.

- i. Líneas de crédito provenientes de organismos internacionales intermediadas por el Banco Central de Bolivia y con fondos propios. -

Estos recursos son otorgados a una ICI (Institución Crediticia Intermediaria), habilitada por el BCB, que ingresa a la subasta pública a nombre de un cliente (subprestatario), siendo de responsabilidad de la ICI la elegibilidad del subprestatario y de su proyecto, así como el cumplimiento de los reglamentos individuales de cada línea y el seguimiento del proyecto financiado.

Las líneas que financian operaciones de pre y post embarque son: BID 57/VF-80, IDA 2119-80, SAFICO (Sistema Andino de Financiamiento de Comercio).

- ii. Líneas de crédito otorgadas directamente a las Instituciones Crediticias Intermediarias (ICIs).-

Los recursos del exterior captados por cada uno de los bancos comerciales, provienen de distintas instituciones y bancos extranjeros como: SAFICO, Bco. Concepción, Bco. de Chile, Bco. O'Higgins, Citibank, Swiss Banc Corporation, Bco. Nal. de Comercio Exterior de México, Bank of New York, Beutsch Sudameri-Kanische, Union de Bancos Suizos, Berliner Bank, Bco. de Boston, Bco. Sudamericano, BR-Uruguay, Ext-Uruguay, BR-Chile, FLAR, Societe Generale Paris, Swiss Bank Corporation, Multisectorial de la CAF, AID 511-0585, Barclays Bank, Hamilton Bank, Capital Bank, Extebandes, Bco. Latino, Bco. Real S.A., Bco. BHI, Bco. Sudameriano, F.M.O. de la Corporación Financiera Holandesa, BLADDEX, Bco. Exterior de los Andes y de España S.A., Bco. de la Nación Argentina.

- iii. Líneas de crédito otorgadas directamente por organismos internacionales a empresas exportadoras, en Bolivia sólo se cuenta con el financiamiento otorgado por la Corporación Andina de Fomento, a través de la línea SAFICO en su tercera modalidad.-

Por otro lado, la Ley N° 1488 de Bancos y Entidades Financieras, es promulgada para corregir y adaptarse a la rápida evolución del mercado

financiero y por la imperiosa necesidad de controlar este sector.

Dentro de esta legislación el funcionamiento de las actividades de intermediación financiera y de servicios auxiliares que se concretan con la recepción de dinero como depósitos o préstamos para su colocación como capital conjunto en créditos de corto, mediano y largo plazo, emisión y descuento de títulos valores como letras y cheques, prestación de servicios de Warrant, Lising, Factoring, compra venta de moneda extranjera, emisión y colocación de acciones y bonos bancarios convertibles o no, adquirir líneas de crédito con bancos extranjeros, emisión de cheques de viajero, tarjetas de crédito, recibir, abrir y negociar cartas de crédito, recepción y remisión de transferencias y giros, algunas operaciones de bolsa, etc.

Paralelamente a la nueva ley, se llega a un logro de gran importancia para el financiamiento a la inversión privada y a las exportaciones a través de la liberalización de las tasas de interés y subasta del crédito externo entre los bancos comerciales; entonces por un lado el BCB recibe el financiamiento a la tasa libor más una comisión de la institución o Banco Extranjero prestatario y, por otro lado, cobra una comisión del 0.5%, a esta se suma la del Banco Comercial que es de 5% (promedio), y llega al usuario final a un costo financiero de $5,5\% + \text{libor} + \text{comisión}$, que aproximadamente suma entre 10% y 17% anual (ver cuadro 241-al, 241-all y 241-alli).

CUADRO 241-a1
TASAS DE INTERES DE CREDITOS REFINANCIADOS SUBASTADOS POR EL
BANCO CENTRAL A LAS INSTITUCIONES CREDITICIAS INTERMEDIARIAS (1)
 (por líneas de crédito - en porcentajes)

LINEA	SIGLA	DIC./91	1992				1993			1994		
			HARZO	JUNIO	SEPT(2)	DIC.	ENE.(2)	FEBRE.	MARZO	ENE.(2)	FEBRE.	MARZO
Programa Global de Crédito Agropecuario	BID-830/SF-80	10,67	11,05									
Cred. Global Rotatorio de Export. no Trad.	BID-57/VF-80		10,93									
Prog. Global de Cred. Industrial y Turismo	BID-564/OC-80	10,52						12,55				14,10
Prog. Global de Crec. Agropec. y Agroind.	PGA-CAF	10,55	10,83									14,10
Sistema Andino de Finanzas. de Comercio	CAF-SAFICO			11,50		11,10	11,10	11,15	12,00	12,00	12,00	
Procción a las Export. no Tradicionales	B 511-085											
Prog. para la import. de reconstr. RIC-II	IDA 1828/80											
Prog. de contribución del Gobierno Suizo	G SUIZO											
Crédito Agropecuario y Agroindustrial	BID-213/IC-80							12,60	12,57	12,57	12,57	14,10
Crédito Gobierno Aleman	LAL											
Prog. Sector Agric. Tierras Bajas del Oriente	IDA 2119/80		10,40	10,31				12,00				
Proyecto de Rehabilitación del Sector Minero	IDA 2013/80								14,00	14,00	14,00	
Proyecto de Desarrollo de la Empresa Privada	IDA 2134/80	10,70	11,00	10,50	10,47	12,48	12,48	12,91	12,60	12,60	12,60	
Línea de Crédito de Construcción de vivienda	BV-C2					17,20	17,20					
Prog.sectorial II-Sector Privado				11,12	11,50							
Programa de Crédito Multisectorial	BID - 830											
Multisectorial	BID - 629				10,46	15,03	15,03					14,10
Programa Global Agropecuario	BID 712/SF-80							12,80	12,08	12,08	12,08	14,10
TASA PONDERADA PROMEDIO TOTAL		10,60	10,91	10,50	10,50	16,06	16,06	12,38	12,54	12,54	12,54	14,10

FUENTE : BANCO CENTRAL DE BOLIVIA

ELABORACION: B.C.B.- GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS - SUGERENCIA DEL SECTOR MONETARIO

(1) : Tasas de interés promedio ponderado de ICI's a Subprestatarios

(2) : Al no haberse subastado recursos de desarrollo, se repiten las tasas del mes anterior por tanto de abril a diciembre de 1993 se repiten las tasas de interés de marzo.

CUADRO 241-aII
TASAS ACTIVAS DE INTERES ANUAL
EN EL SISTEMA BANCARIO NACIONAL
 (en porcentajes)

A FIN DE:	MONEDA NACIONAL CNV			MONEDA EXTRANJERA ME		
	NOMINALES (3)	TOTALES 1 (4)	EFFECTIVAS (2)	NOMINALES (3)	TOTALES (4)	EFFECTIVAS (2)
1985 (5)	16,1	17,1		16,8	17,8	
1986	20,92	21,92		22,01	23,01	
1987	26,85	27,3	30,06	26,03	26,04	28,45
1988	23,27	23,83	26,08	22,27	22,64	24,4
1989	23,61	24,01	26,61	22,06	22,6	24,44
1990	20,78	22,31	24,49	20,33	20,84	22,21
1991	18,93	18,93	19,45	17,78	18,12	19,05
1992	16,9	16,91	17,13	17,43	17,71	18,6
1993	16,18	16,18	16,18	16,36	16,75	17,85
Enero 94	18	18,08	18,81	16,31	16,39	17,41
Febr. 94	18	18,08	18,81	15,64	15,74	16,69
Marzo 94	18		18	15,4		16,58

FUENTE : B.C.B.- GERENCIA DEL SISTEMA FINANCIERO - SUGERENCIA - SUPERINTENDENCIA DE BANCOS

ELABORACION: B.C.B.- GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS

- (1) : Incluye Impuesto (TGN y Universidad), comisión para Fondo de Empleados (1,5% en promedio por el periodo de creación).
- (2) : Incluye recargos y comisiones con anualización mediante fórmulas de interés compuesto a partir de agosto de 1987 (según D.S. 21660 del 10-07-87).
- (3) : Tasa nominal básica, no incluye recargos ni comisiones.
- (4) : Nominal Total, incluye recargos y comisiones a partir de 1985 no existen tasas diferentes para sector productivo y no productivo.
- (5) : Desde septiembre de 1985 hasta julio de 1987, las tasas mensuales son promedios simples de información diaria.
- (CNV) : Con mantenimiento de valor.
- (N/E) : Moneda Extranjera.

CUADRO 241-aIII
TASAS DE INTERES REALES (1)
EN EL SISTEMA BANCARIO NACIONAL
 (en porcentajes)

PERIODO	ACTIVAS		PASIVAS	
	ACTIVIDADES COMERCIALES Y PARTICULAR	ACTIVIDADES PRODUCTIVAS	CAJAS DE AHORRO	DEPOSITOS A PLAZO FIJO
1985	-95,98	-95,98	-97,59	-97,46
1986	-0,11	-0,11	-21,93	-19,63
1987	29,37	29,37	12,96	19,93
1988	14,88	14,88	0,09	5,18
1989	19,62	19,62	0,82	3,62
1990	17,74	17,74	0,41	2,07
1991	20,42	20,42	4,26	3,95
1992	43,79	43,79	9,35	12,25
1993	46,03	46,03	10,46	9,46
Enero 94	4,17	4,17	0,76	0,97
Febr. 94	4,44	4,44	0,8	0,82
Marzo 94	3,92	3,92	0,64	0,7

FUENTE : B.C.B.- GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
 ELABORACION: B.C.B.- GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
 SUPERINTENDENCIA DEL SECTOR MONETARIO

(1) : Deflactado por : Variaciones del IPC de Diciembre a Diciembre p/los datos anuales
 Variaciones del IPC mes a mes, para los datos mensuales.

A pesar de que con la aplicación de estas nuevas medidas el costo financiero bajo considerablemente, de hasta 28% y 20% a 18% y 15% (ver cuadro C241-aII), aún el acceso a financiamiento para inversión es dificultoso no solo por el costo real (ver cuadro C241-aIII) si no también por la excesiva proporción de garantía que exigen las instituciones financieras, que es de 3 a 1 o mínimo de 2 a 1; y por el no interés de la capacidad de pago y de la velocidad de circulación del dinero.

El sistema financiero para el sector exportador comienza a flexibilizarse; sin embargo es preocupante la lentitud de este proceso, ya que por tratarse de actividades productivas para exportación deberían buscar de aplicar inmediatamente otro tipo de garantías como la misma producción, maquinaria, medios internacionales de pago (carta de crédito stand by) o un fondo de garantía al financiamiento y crédito a la exportación.

b) Régimen de Inversiones.-

La inversión privada en Bolivia se caracteriza por su pasividad y volatilidad extrema, reflejadas en los montos de inversión y en los sectores en los cuales se realiza. Sólo aquellas actividades que significan garantías seguras son beneficiadas por la inversión privada.

Las actividades que son consideradas atractivas para la inversión dentro del sector productivo de bienes y de servicios (cuadro C241-b) son:

- Minería en general
- Metalurgia
- Siderurgia
- Industria manufacturera en general
- Agricultura, con excepción de cultivos de coca nuevos y existentes y otros cultivos usados en la producción de sustancias prohibidas.
- Generación de energía en general
- Agroindustria en general

- Construcción
- Pecuaria
- Psicicultura
- Química básica
- Industria petrolera en general
- Hotelería y servicios turísticos (excluyendo Agencias de Viaje).
- Transporte
- Explotación maderera
- Aviación civil en general
- Petroquímica
- Informática
- Salud

La Ley de Inversiones, del 17 de septiembre de 1990 N° 1182, reconoce el principio de Trato Nacional para el inversionista extranjero, consistente en otorgar los mismos derechos, deberes y garantías que las Leyes y Reglamentos otorgan a los inversionistas nacionales, sin otra limitación que las establecidas por Ley.

De la misma manera garantiza un régimen de libertad cambiaria, no existiendo restricciones para el ingreso y salida de capitales, ni para la remisión al exterior de dividendos, intereses y regalías por transferencia de tecnología y otros conceptos mercantiles; siendo sólo sujetos al pago de los tributos establecidos por ley todas las remisiones o transferencias.

Las garantías para la inversión extranjera estarán respaldadas por instrumentos bilaterales o multilaterales que el Gobierno de Bolivia haya acordado o acordare con otras naciones y organismos internacionales. De la misma manera garantiza la libre producción, comercialización, importación y exportación de bienes y servicios con excepción de aquellos prohibidos por ley.

Las inversiones nacionales y extranjeras estarán sujetas al Régimen Tributario vigente y, a respetar el Régimen Laboral y de Seguridad Social del país. Paralelamente el Estado no reconocerá monopolio privado ni la invocación de privilegios proteccionistas y, tampoco avalará o garantizará contratos de crédito externo.

Finalmente se reconoce las inversiones conjuntas entre inversionistas nacionales y/o extranjeros, bajo la modalidad de Riesgo Compartido u otras quedan sujetas a la **Presencia Legal Obligatorio**, y la segregación aduanera y fiscal para aquellas inversiones establecidas en Zonas Francas.

Las instituciones de Promoción a la Inversión que actualmente existen son: BOLINVEST financiada con donaciones de U.S.A.I.D, programa que terminará en agosto de 1995 y básicamente caracterizado por vender la imagen del país en el exterior atrayendo al inversionista con industrias modelo, facilitar los itinerarios de negocios, etc. de modo de conseguir resultados concretos; y la Fundación Bolivia Exporta, financiada con recursos holandeses y caracterizada por constituir sociedades mixtas en industrias para

exportación basadas en los estudios y proyectos realizados por técnicos de la misma fundación.

Es importante resaltar la reanudación de la inversión extranjera directa en el sector industrial, como efecto de la positiva labor de organizaciones como CARANA Corp. y BOLIVIA INVEST.

c) El Régimen Cambiario.-

Los objetivos fundamentales de la política cambiaria son dos: la estabilidad y el crecimiento; es en este sentido que el tipo de cambio (TC) se convirtió en el principal instrumento para la Nueva Política Económica y por medio del D.S. 21060 se estableció el régimen cambiario de flotación sucia caracterizado por: la manipulación de la oferta de divisas; determinación del TC base (ambos por la autoridad monetaria) y la determinación del monto de la oferta por el comité de reservas del BCB.

Con el transcurso del tiempo este T.C. de flotación sucia se transforma a T.C. Crawling Peg, que es un régimen cambiario fijo pero ajustable al alza con minidevaluaciones ajustadas a la inflación, debido a que los agentes económicos igualaban sus propuestas de compra de divisas al tipo de cambio oficial, ocasionando que este tienda a igualarse al tipo de cambio base; al mismo tiempo se estabiliza la oferta de divisas en cinco millones de dólares americanos por subasta, provocando que generalmente ésta sea mayor que la demanda de divisas y así se evitaba las presiones al alza del T.C.

Un síntoma de rezago cambiario, entre otras formas, es el hecho de que el exportador pierda un punto al tener la obligación de la entrega de divisas al BCB recibiendo el equivalente en bolivianos al TC de compra oficial y cuando adquiere dólares americanos con este mismo dinero, paga el TC de venta oficial.

Con esta situación se demuestra que el tipo de cambio no cumple su función de instrumento de promoción a las exportaciones ya que esto se daría siempre y cuando el T.C. fuera fijo; bajo este régimen la teoría dice que una devaluación incrementa la renta del exportador y los precios internacionales de los bienes transables (BT) se vuelven atractivos, entonces los costos de producción disminuyen y se tiene mayor competitividad; sin embargo el costo podría ser un riesgo mayor cual es el de la inestabilidad inflacionaria y como resultado los precios internos subirían y por ende los costos también, perdiendo competitividad y disminuyendo las exportaciones mientras se obtiene mayor inflación.

2.4.2. Crédito, Incentivos y Preferencias Fiscales a las Exportaciones.-

Existieron varios intentos de incentivar y otorgar preferencias a los exportadores mediante la devolución de impuestos y aranceles y crédito fiscal hasta llegar al sistema actual; a continuación se describe los incentivos fiscales que fueron aplicados en la economía boliviana.

Del Crédito Fiscal:

a) Bonos Tributarios Redimibles (BTR)³¹.-

Los BTR fueron oficialmente aplicados mediante D.S. 22013 a partir del 10 de julio de 1987 hasta el primero de abril de 1988; consistía en un subsidio mediante bonos otorgados en dólares americanos, de validez indefinida y utilizables para crédito fiscal solo a partir del siguiente año de su emisión; excepto en el caso de los Impuestos a la Renta Presunta de Propietarios de Inmuebles.

b) Certificado de Notas de Crédito Negociables (CENOCREN).-

El CENOCREN³², tiene el objetivo de compensar el crédito fiscal, es decir el saldo a favor del exportador imputable contra operaciones de exportación que no pudieron ser compensadas con operaciones gravadas en el mercado (devolución del I.V.A.); eran otorgados por la Dirección General de la Renta Interna (D.G.R.I.) actualmente Dirección General de Impuestos Internos (D.G.I.I.).

Como su nombre lo indica el CENOCREN es un valor negociable a simple endoso del exportador, y consiste en que el crédito fiscal por

³¹ VILLALBA MERIDA FERNANDO; Tesis N° 228, UMSA "Los Incentivos al Sector de Exportaciones No Tradicionales en el Marco de la NPE"; 1993

³² Es la aplicación de la Nota de Crédito Tributario, establecida en el Art. 11 de la Ley # 843 "Reforma Tributaria".

operaciones de exportación, sea reintegrado en forma automática e inmediata a través de Notas de Crédito Negociables; este valor puede ser utilizado para pagar cualquier impuesto excepto los del impuesto a la renta presunta de propietarios de bienes (inmuebles y vehículos) y, los gravámenes aduaneros y sus correspondientes intereses, recargos, multas y actualizaciones, cuya recaudación esté a cargo de la D.G.I.I. y la D.G.A. (Dirección General de Aduanas).

De los Incentivos Fiscales:

c) Régimen de Incentivos Fiscales a las Exportaciones No Tradicionales (RIFENT)³³.-

El RIFENT se aplicó en 1977 mediante D.S. 14803; consistía en la liberación del pago de gravámenes arancelarios e impuestos internos a las exportaciones de productos No Tradicionales, a través del CERTEX (certificado de reintegro tributario a las exportaciones).

El CERTEX consistía en el reintegro tributario en un rango del 6% al 25% sobre el valor de las exportaciones, según el grado de elaboración y valor agregado.

El objetivo principal era lograr la expansión y diversificación, elevando la participación de las Exportaciones No Tradicionales en el Total de

Exportaciones, objetivo que no se alcanzó aún cuando tuvo modificaciones mediante D.S. 18710 del 17-11-81 y D.S. 18829 del 02-02-82.

d) Certificado de Reintegro Arancelario (CRA).-

En sustitución del CERTEX se establece el CRA mediante el D.S. 21660, art. 135 al art. 145, del 10 de julio de 1987 y reglamentado por el D.S. 22013 del 16 de septiembre de 1988; constituía la devolución tributaria del 10% sobre el valor neto de las exportaciones No Tradicionales y del 5% del de las Tradicionales.

La emisión, en moneda nacional con mantenimiento de valor, estaba a cargo del Tesoro General de la Nación y extendidos nominalmente por el Banco Central de Bolivia; el CRA era endosable, de validez indefinida y podía ser utilizado como crédito fiscal, excepto para el Impuesto a la Renta Presunta de Propietarios de Bienes Inmuebles.

Para los efectos de cálculo, se entendía como Valor Neto de las Exportaciones el mismo que resulta de la diferencia entre el Valor Bruto y los Gastos de Realización y tratamiento pagados en moneda extranjera en el exterior.

Para 1990, la aplicación del CRA era incompatible con las concesiones arancelarias de la Ley de Inversiones y con los Regímenes de Internación Temporal y Zonas Francas; así mismo se constituyó en un subsidio por cuanto

el Gravamen Aduanero Consolidado (GAC) fue disminuyendo desde el 20% en 1988 al 10% en 1990 (hasta la fecha), y el CRA disminuye desde el 10% al 6% respectivamente.

Consecuentemente no existía neutralidad impositiva debido a que el CRA generó diferencias entre los beneficios que recibía el exportador de acuerdo a su estructura de costos y la relación del uso de insumos racionales e importados. Sumado a esto el carácter negociable de dicho certificado, daba lugar a especulaciones en el mercado secundario; hecho que de haberse incrementado hubiera podido generar iliquidez para el T.G.N.³⁴.

e) Draw Back.-

Es el mecanismo que reemplaza al CRA a partir del 15 de enero de 1991, se basa en el principio de neutralidad cuyo fin es eliminar la repercusión en el costo de las mercancías exportadas, de los derechos arancelarios (Gravamen Aduanero Consolidado) a la importación de insumos adicionados en el proceso productivo, sin que se exceda de lo efectivamente pagado con tal devolución.

No es negociable, si no mas bien una orden de pago a nombre del exportador en moneda nacional; para efectos de cálculo el D.S. 22753 determina los coeficientes de Draw Back, que en general es del 4%, sobre el valor FOB, para ciertos productos No Tradicionales y el 2% para el resto. El

³⁴ Tesoro General de la Nación

Decreto contiene las listas de productos que se benefician con cada uno de los coeficientes.

Si el exportador considera que los coeficientes no son representativos respecto al bien de exportación podrá solicitar una determinación específica; sin embargo esta facilidad se queda en teoría, ya que en la práctica ningún exportador logró la autorización para un draw back mediante determinación específica.

Estaba determinado que el reintegro de este mecanismo tenía un proceso automático, consistente en la recepción de solicitudes y entrega de la orden de pago a cargo del Sector Devoluciones Impositivas de la D.G.I.I., la misma que fuera efectivizada por el Banco Central de Bolivia; en la práctica el trámite duraba no menos de 90 días.

f) Certificado de Devolución Impositiva (CEDEIM).-

La Ley N° 1489 de "Desarrollo y Tratamiento Impositivo de las Exportaciones" del 7 de mayo de 1993, y reglamentada por el D.S. N° 23574 del 9 de agosto de 1993, viene a reunir a todas las modalidades de incentivos fiscales descritas, vale decir del CENOCREN, RITEX y DRAW BACK, más aquellas disposiciones relativas al tema y que se encuentran en la Ley de Inversiones, a fin de "establecer normas jurídicas claras y simples que faciliten un sistema integrado de servicios al exportador y agilizar de esta manera los trámites previos y posteriores a la operación de exportación que garanticen un

mayor dinamismo y eficiencia en el comercio exterior"³⁵.

La ley en su texto define y clasifica tanto al exportador como a las exportaciones, y la reglamentación determina los procedimientos y requisitos a cumplir para obtener la devolución de impuestos; entre los que se destacan que el exportador tendrá 6 meses a partir del primer día hábil del mes subsiguiente a la exportación para presentar su solicitud por intermedio del SIVEX (Sistema de Ventanilla Unica de Exportación), que el SIVEX deberá entregar el CEDEIM a los diez días de haber sido admitida la solicitud de devolución del exportador siempre que este entregue a cambio una boleta de garantía bancaria girada a nombre de la D.G.I.I. por el monto de devolución, de lo contrario tendría que esperar no más de 120 días para recibir el CEDEIM.

Dentro del CEDEIM, la devolución del IVA se realizará siempre y cuando exista un saldo a favor del contribuyente en las declaraciones correspondientes al mes en que se hizo la exportación.

El monto a devolver será el solicitado si este es menor al saldo a favor del contribuyente de las operaciones internas del exportador, caso contrario sólo se devolverá ese saldo declarado.

En cuanto a la devolución del Impuesto a las Transacciones (IT), el procedimiento se divide en dos ya que se aplica la alícuota vigente al total del

valor FOB para determinar el monto a ser devuelto, siempre y cuando el producto en cuestión no figure en el anexo 1 del decreto reglamentario; si es así, entonces la alícuota se aplica al 70% del valor FOB. Los productos que figuran en el anexo 1 corresponden en su mayoría a productos primarios y semielaborados más representativos de la estructura de exportaciones.

La devolución del Impuesto al Consumo Específico (ICE) se realiza por el mismo monto del impuesto pagado justificado por la presentación de las notas fiscales respectivas.

El procedimiento para la devolución de los derechos arancelarios es el mismo que en el caso del Draw Back y según las normas establecidas en el D.S. 22753 descrito anteriormente, así también es una opción alternativa a la del RITEX; es decir que los exportadores beneficiarios del RITEX no podrán solicitar en el CEDEIM la devolución de los derechos arancelarios.

Existe un listado de productos a los que la devolución de los derechos arancelario no beneficiará y otra para los que la devolución corresponderá al 4% del valor FOB.

En la práctica los exportadores deben llenar un solo formulario de solicitud para los cuatro tipos de incentivos, y esperar muchas veces más de seis meses para recibir los certificados y otro tanto para las devoluciones solicitadas; además de batallar con la burocracia y lentitud de los trámites y con la poca predisposición del Gobierno de hacer efectiva dicha devolución,

debida a otro tipo de razones ajenas a las de las exportaciones.

De las Preferencias Fiscales:

g) Régimen de Internación Temporal para Exportación y Maquila (RITEX).-

El D.S. 22410 del 11 de enero de 1990, establece el Régimen de Internación Temporal y Maquila para Exportaciones (RITEX), y es reglamentado por el D.S. 22526 del 13 de junio de 1990. El RITEX consiste en permitir la importación de: materias primas, componentes de productos finales, maquinaria y equipo, partes y piezas, envases y empaques, materiales y otros bienes que se integran al producto final de exportación, libres de los derechos aduaneros y otros cargos de importación e impuestos.

Este mecanismo tenía el carácter alternativo y no complementario al draw back, aparentemente beneficia más a los productos con alto grado de composición de insumos importados; sin embargo la no coordinación y la falta de capacidad y experiencia de la administración pública para el control de ejecución, provocó varias irregularidades en el uso de este mecanismo; motivo por el cual actualmente no existe la predisposición de los organismos estatales responsables de continuar autorizando este mecanismo.

h) Zonas Francas.-

El D.S. 22410 del 11 de enero de 1990 autoriza el establecimiento de Zonas Francas Industriales y Comerciales, y es reglamentado por el D.S. 22526 del 13 de junio de 1990.

Las Zonas Francas Industriales se definen como áreas de terreno delimitadas y cercadas sin solución de continuidad, dotadas de la infraestructura adecuada a las actividades que desarrollen³⁶, las ZOFRAIN se establecerán en áreas con acceso directo a las rutas marítimas, aéreas, férreas y otras, así como a centros urbanos de significación; deberán estar dotadas de los medios adecuados para la instalación de infraestructura básica y de acuerdo a economías de aglomeración.

Las ZOFRAIN deberán funcionar sometidas al principio de segregación aduanera y fiscal, en las que podrán establecerse industrias cuyos programas sean generadoras de productos de exportación.

Las Zonas Francas Comerciales y Terminales de Depósito (ZOFRACO T), se definen como áreas de terreno delimitadas sin solución de continuidad, cercadas y dotadas de la infraestructura adecuada a los servicios que presten³⁷.

³⁶ D.S. 22410 Artículo 3.

³⁷ D.S. 22410 Artículo 19.

La instalación de ZOFRACOT deberá considerar la proximidad a zonas con acceso directo a las rutas marítimas, aéreas, férreas, carreteras y otros transportes, así como a centros urbanos de significación; y gozaran del principio de segregación aduanera y fiscal.

El funcionamiento consiste en el almacenamiento de mercaderías por tiempo ilimitado, constituyéndose en centros de oferta a los agentes económicos tanto del sector importador y exportador como del mercado interno; es decir que dentro de las ZOFRACOT pueden realizarse operaciones de compra-venta de bienes, los mismos que al ser extraídos del recinto deberán cumplir con todas las obligaciones tributarias de ley; siempre que no estén sujetos al RITEX.

Las Terminales de Depósito, en cambio, sólo están autorizadas para las funciones de almacenamiento.

La Política Comercial de Bolivia tiende a promocionar la actividad exportadora No Tradicional bajo la premisa de que "una estrategia de exportación expande el mercado y mejora la productividad de la economía"³⁸, dado que la apertura hacia el comercio internacional expande las oportunidades limitadas del mercado doméstico y abarata los costos de producción convirtiendo en productos competitivos a los bienes de exportación.

³⁸ ANTEZANA, OSCAR: "La Magia de las Exportaciones", primera parte, 1993.

En este sentido se busca la neutralidad impositiva para los bienes de exportación no tradicional, con el fin de facilitar a dicha actividad en el abaratamiento de los costos de producción al evitar la exportación de impuestos comprando insumos a precios similares a los internacionales;; adicionalmente se determinan disposiciones liberales en cada uno de los ámbitos en los que el exportador debe estar inmerso.

PARTE TERCERA

EXPORTACIONES DE BOLIVIA

III LAS EXPORTACIONES DE BOLIVIA.

Las exportaciones bolivianas se han caracterizado por corresponder, en su mayoría, a productos primarios como los minerales e hidrocarburos, siendo una minoría las de otro tipo de productos; por esta razón, las exportaciones se dividen en Tradicionales y No Tradicionales (Cuadro 3-1); la crisis del petróleo y la del estaño convierten a los ochenta en la década perdida, ya que los efectos negativos en la economía internacional fueron de gran magnitud y especialmente para Bolivia.

Por esta razón una vez conseguida la estabilidad requerida, se buscó promocionar e incentivar al sector exportador no tradicional con vistas a que este sea el motor del crecimiento y desarrollo del país.

La evolución del valor de las exportaciones en general es muy fluctuante, ya que disminuyen en 1987 para aumentar durante los siguientes años hasta 1991, gestión en la que nuevamente cae el valor de las exportaciones para reiniciar su crecimiento en 1994.

Dentro de este ritmo las exportaciones de minerales aumentan su participación en el total de exportaciones de un 31% en 1986 a un 49% en 1989, baja a un 42% en 1991 y vuelve a aumentar en participación a un 53% en 1993 para nuevamente bajar hasta 1994 en un 40%; aquí se puede determinar, cuando corresponda, un crecimiento insignificante; mientras la de las exportaciones de hidrocarburos disminuyen de 52% en 1986 a 9,5% en 1994; y son las exportaciones No Tradicionales que de forma explosiva aumenta su participación de 17% en 1986 a 50,5 en 1994 (ver cuadro 3-2).

CUADRO 3-1
BOLIVIA: EXPORTACIONES
VALOR OFICIAL
 (En millones de \$us)

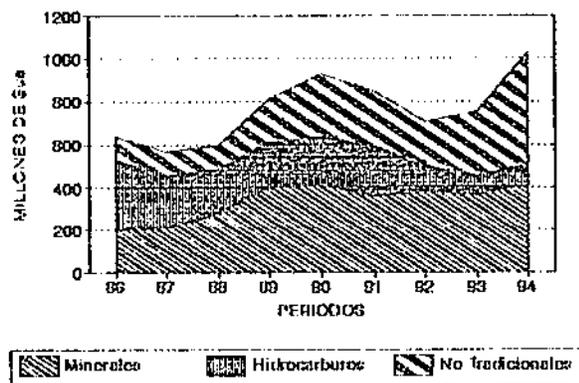
PRODUCTO	86	87	88	89	90	91	92	93	94
TRADICIONALES	529,34	463,23	491,98	617,44	634,08	597,27	505,92	458,48	511,11
MINERALES	196,82	207,17	273,06	403,43	407,14	356,06	379,67	361,96	412,92
HIDROCARBUROS	332,52	256,06	218,92	214,00	226,94	241,21	126,25	96,50	98,20
NO TRADICIONALES	108,51	106,30	108,23	204,34	292,47	251,31	206,30	296,07	521,27
TOTAL	637,85	569,53	600,21	821,78	926,55	848,57	712,22	754,55	1032,38
REEXPORTACIONES (B)			10,80	22,40	14,50	16,50	27,60	34,00	31,67
TOTAL (A+B)	637,85	569,53	611,01	844,18	941,05	865,07	739,82	788,55	1064,06

FUENTE: B.C.B. - Boletín Sector Externo No. 12

(B) : Reexportaciones son aquellas exportaciones de bienes importados anteriormente, excluyendo aquellos que fueron transformados.

* : Las cifras para 1994 son preliminares

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
 (1986 - 1994)



CUADRO 3-2
BOLIVIA: EXPORTACIONES
PARTICIPACION
(En porcentajes)

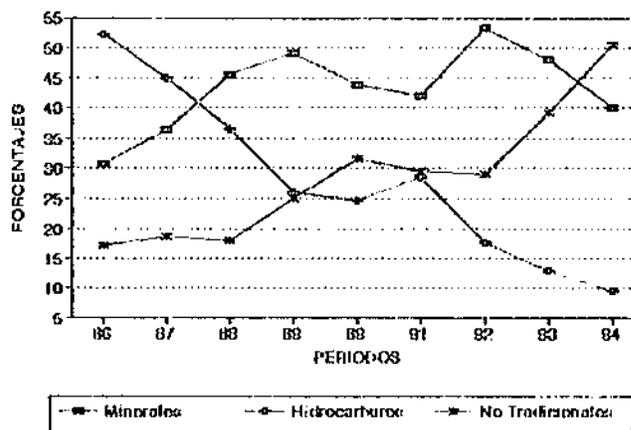
PRODUCTO	86	87	88	89	90	91	92	93	94
TRADICIONALES	83,00	81,40	82,00	75,10	88,40	70,40	71,00	60,80	49,50
MINERALES	30,90	36,40	45,50	49,10	43,90	42,00	53,30	48,00	40,00
HIDROCARBUROS	52,10	45,00	36,50	26,00	24,50	28,40	17,70	12,80	9,50
NO TRADICIONALES	17,00	18,70	18,00	24,90	31,60	29,60	29,00	39,20	50,50
TOTAL	100,00	100,10	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

FUENTE: B.C.B. - Boletín Sector Externo No. 12

(B) : Reexportaciones son aquellas exportaciones de bienes importados anteriormente, excluyendo aquellos que fueron transformados.

* : Las cifras para 1994 son preliminares

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
(1986 - 1994)



Los principales productos No Tradicionales de exportación son; la Soya, Artículos de Joyería, Maderas, Azúcar, Cueros, Castaña, Artesanías, Café, Goma, Ganado, Algodón, Prendas de Vestir y Aceites oleaginosos.

Esto demuestra el cambio radical que se tiene en cuanto a la concepción de la actividad industrial que está dirigida sobre todo a un conjunto de productos transables renovables y con mayores perspectivas de competencia en el mercados internacional.

3.1. EXPORTACIONES NO TRADICIONALES.-

El comportamiento de las exportaciones No Tradicionales, objeto del presente estudio, también ha sido fluctuante, ya que desde 1987 el valor de estas disminuye y aumenta año tras año hasta 1990 para disminuir durante 1991 y 1992, y nuevamente incrementarse en 1993.

Como se puede apreciar en los Cuadros 3.1-a y 3.1-c, el mayor valor y volumen de las exportaciones No Tradicionales corresponden aún a productos primarios y Semielaborados, esto es así para el caso del azúcar, café, maderas, cueros, castaña y soya y derivados.

Sin embargo a partir del año de 1991, la diversificación en la estructura es inminente sobre todo en relación a los productos elaborados, con mayor valor agregado como las prendas de vestir, el aceite y los artículos de joyería.

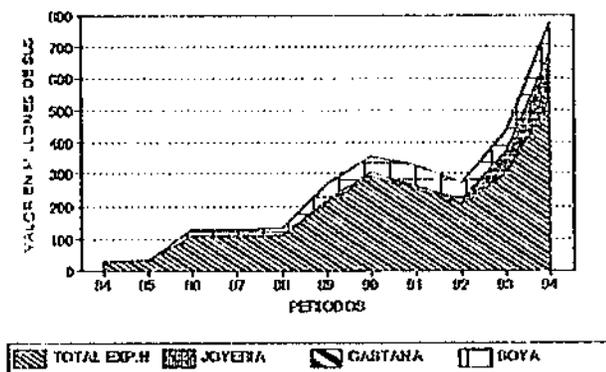
CUADRO 3.1-a
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS
NO TRADICIONALES
VALOR OFICIAL
(Millones de \$us)

PRODUCTOS	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94
NO TRADICIONALES	29,20	34,30	106,50	106,30	106,20	204,40	292,50	251,30	206,30	296,00	521,30
Artesanías	0,10	0,30	4,90	1,00	2,10	4,30	5,20	7,70	8,10	7,90	7,90
Azúcar	6,60	1,60	4,90	6,60	6,30	19,30	31,70	30,60	25,30	16,50	45,40
Cafe	6,60	13,60	13,20	11,50	16,90	12,70	14,30	7,20	6,60	3,70	15,00
Cactana	2,30	1,40	3,50	6,70	5,60	11,10	15,60	11,50	11,30	14,90	15,50
Cueros	0,60	1,40	6,20	6,10	19,50	17,70	27,00	12,50	10,30	12,20	10,50
Goma	0,60	0,50	3,60	1,60	2,00	1,40	2,00	1,00	0,70	1,30	0,10
Ganadero	1,50	1,20	13,40	6,60	0,50	6,20	49,40	14,60	0,00	0,40	4,40
Maderas	6,00	5,60	22,70	30,90	25,50	44,20	50,10	46,60	49,90	52,30	62,10
Metalmecánica	0,00	0,00	5,60	0,00	0,10	0,50	0,40	0,50	0,00	0,00	0,00
Goya	1,50	0,20	16,70	19,20	20,20	54,30	46,20	69,30	51,50	66,60	99,40
Algodón								13,10	6,50	10,30	14,90
Prendas de Vestir								6,60	6,60	6,30	12,60
Aceite								7,40	3,90	7,30	21,60
Artículos de Joyería									5,90	58,00	141,70
Otros	3,00	2,60	11,50	11,70	9,50	32,60	46,50	19,60	16,40	32,00	49,60

FUENTE: Boletín Sector Externo No. 12 - Banco Central de Bolivia

(p) : Las cifras de 1994 son preliminares.

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
VALOR (1984 - 1994)



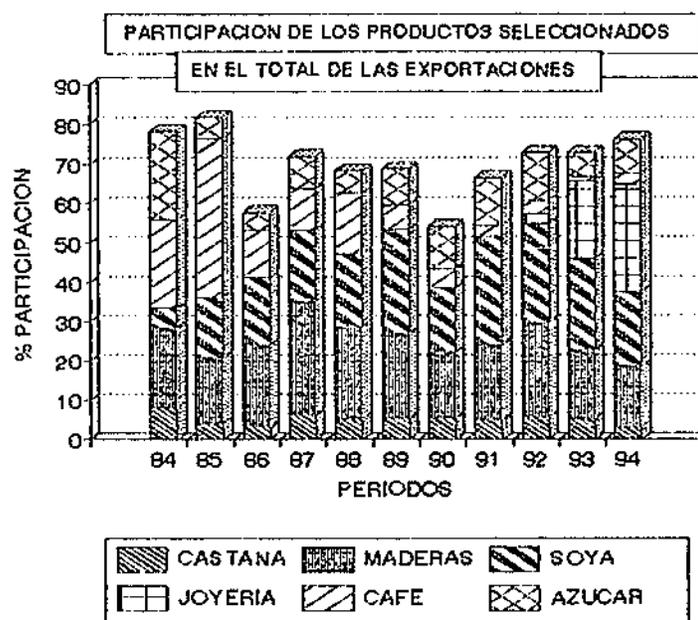
CUADRO 3.1-b
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS
NO TRADICIONALES
VALORES OFICIALES
PARTICIPACION
(Porcentajes)

PRODUCTOS	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94
NO TRADICIONALES	100,00	100,00	100,09	100,09	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Artemisins	0,34	0,87	4,52	0,94	1,94	2,10	1,78	3,08	3,94	2,87	1,52
Azucar	22,60	5,25	4,52	8,09	5,62	8,44	10,84	12,26	12,26	6,25	8,71
Cafe	22,60	40,23	12,17	10,82	15,62	8,21	4,68	2,87	3,31	1,25	2,68
Castana	7,88	4,08	3,23	9,30	5,18	5,43	5,33	4,58	5,48	5,08	2,97
Cueros	2,74	4,09	5,71	7,62	18,02	8,66	8,23	4,97	4,99	4,12	2,01
Goma	2,74	1,48	3,50	1,79	1,85	0,88	0,88	0,40	0,35	0,44	0,02
Ganados	5,14	3,50	12,35	6,40	0,46	3,08	18,90	5,93	0,00	0,14	0,94
Maderas	20,55	18,61	20,62	29,07	23,57	21,61	17,13	16,42	24,19	17,67	15,75
Metalmecanica	0,00	0,00	5,35	0,00	0,09	0,24	0,15	0,20	0,00	0,00	0,00
Soya	5,14	15,45	17,24	18,08	16,87	26,53	18,48	27,58	24,96	23,26	16,07
Algodon								5,21	3,15	3,49	2,89
Prendas de Vestir								2,71	3,20	2,80	2,46
Aceite								2,94	1,69	2,47	4,18
Articulos de Joyeria									2,87	19,58	27,18
Otros	10,27	8,18	10,60	11,01	8,78	16,05	19,58	7,68	9,40	10,81	8,55

FUENTE: Boletín Sector Externo No. 12 - Banco Central de Bolivia

(p) : Preliminares.

Elaboración propia



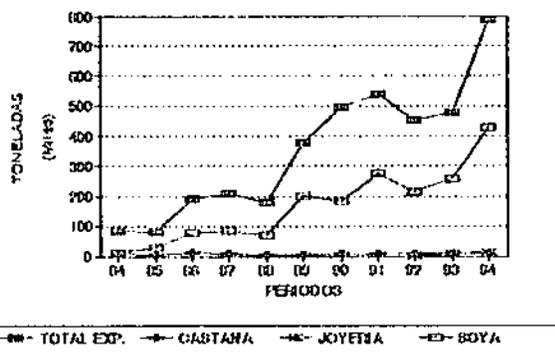
CUADRO 3.1-c
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS
NO TRADICIONALES
VOLUMEN EN TM

PRODUCTOS	84	85	88	87	88	89	90	91	92	93	94
NO TRADICIONALES	84781	79608	180817	209143	160025	377685	495018	535904	452353	476489	788502
Artisanas	20	242	128	41	139	696	357	340	2462	1640	1435
Azucar	19028	6023	17523	35089	22348	42539	75515	60417	72823	38876	106934
Cafe	3276	8815	5144	5694	7202	6515	9561	4725	5261	2742	4684
Castana	6260	5474	10310	6453	4990	5569	9268	7498	6462	9065	7821
Cueros	643	953	3849	4388	9217	6810	11006	5921	4919	5384	3280
Goma	3409	2242	3757	1668	2187	1332	1859	1048	640	64	112
Ganados			11465	5773	438	7160	63068	19018	0	21	5265
Maizena	21654	22110	51144	55230	50665	78979	68603	68804	101656	92979	129960
Metalmeccanica			8	0	0	1	0	1	0	0	0
Soya	12494	29268	79068	84314	72160	201128	163960	277654	216660	280604	426039
Algodon								6001	6649	6273	9293
Prendas de Vestir								2001	268	1873	1920
Aceite								7499	4611	6345	31842
Articulos de Joyeria									1181	7141	12369
Otros	12654	3545	6811	10015	10681	24117	51778	32778	26646	41639	43498

FUENTE: Boletín Sector Externo No. 12 - Banco Central de Bolivia

(p) : Las cifras de 1994 son preliminares.

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
VOLUMEN (1984 - 1994)



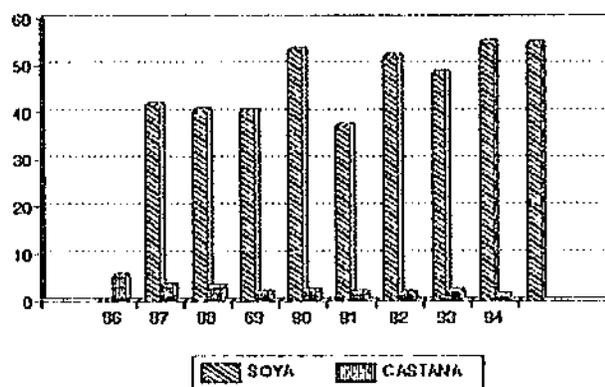
CUADRO 3.1-d
 EXPORTACIONES DE PRODUCTOS
 NO TRADICIONALES
 VOLUMEN EN T.M.
 PARTICIPACION
 (Porcentajes)

PRODUCTOS	86	87	88	89	90	91	92	93	94
NO TRADICIONALES	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Artesanías	0,07	0,02	0,08	0,18	0,07	0,06	0,54	0,34	0,18
Azúcar	9,18	16,77	12,41	11,26	15,26	15,01	16,05	8,12	13,60
Café	2,70	2,82	4,00	1,73	1,93	0,88	1,16	0,58	0,62
Castaña	5,40	3,09	2,77	1,47	1,88	1,40	1,43	1,91	0,97
Cueros	1,91	2,10	5,12	2,28	2,22	1,10	1,09	1,13	0,42
Goma	1,97	0,94	1,21	0,35	0,38	0,20	0,14	0,02	0,01
Ganados	6,01	2,76	0,24	1,90	12,74	3,55	0,00	0,00	0,67
Maderas	26,80	26,41	26,15	21,18	17,90	16,57	22,47	19,51	16,53
Metal mecánica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Soya	41,45	40,31	40,08	53,26	37,17	51,85	48,34	54,69	54,42
Algodón						1,49	1,54	1,32	1,18
Prendas de Vestir						0,37	0,06	0,39	0,24
Aceite						1,40	1,02	1,75	4,05
Artículos de Joyería							0,26	1,50	1,58
Otros	4,51	4,78	5,92	6,39	10,46	6,12	5,89	8,74	5,53

FUENTE: Boletín Sector Externo No. 12 - Banco Central de Bolivia

Elaboración propia

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
 VOLUMEN (1984 - 1994)



En los cuadros 3.1-b y 3.1-d se puede apreciar el niveles de participación de los productos en el total de exportaciones No Tradicionales, tanto en valor como en volumen respectivamente, y es evidente que las maderas, el azúcar, la soya y derivados y artículos de joyería tienen una gran significancia, seguidos de las prendas de vestir, el aceite, la castaña y el algodón.

3.2. LAS EXPORTACIONES DE SOYA Y DERIVADOS Y DE CASTAÑA.

La evolución de las exportaciones No Tradicionales de soja (soya) y derivados, muestran un crecimiento en valor de forma explosiva desde 1980 a excepción de los años de 1981, 1984, 1988, 1990 y 1992 en los cuales disminuye sin influenciar significativamente, mientras que el volumen sigue un comportamiento fluctuante pero siempre con tendencia a aumentar, así también se puede evidenciar que en su estructura exportadora interior la mayor participación es la de tortas y harinas de soja (productos semielaborados), frente a la soja en grano (primario), aceite de soja en bruto (semielaborado) y aceite de soja refinado y purificado³⁹ (elaborado) (ver cuadro 3.2-a).

³⁹

En base a los datos estadísticos del Banco Central de Bolivia y de la Secretaría Nacional de Industria y Comercio.

CUADRO 3.2-a
VALOR DE EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES
(en \$us)

CODIGO	PRODUCTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995
204.00.00	Tortas y Harinas de Soya Desgrasadas	24.925.152	36.474.433	35.153.230	46.729.857	56.153.300	60.640.871
201.00.90	Soja (soya en grano)	14.939.609	25.782.402	15.498.681	13.631.838	43.143.676	46.716.184
201.20.00	Castañas sin cascara	14.079.363	10.162.133	5.721.116	13.546.398	15.335.575	16.117.858
207.90.00	Acete de soya purificado o refinado	6.162.074	2.758.213	5.033.779	4.320.014	11.970.777	15.762.731
207.10.00	Acete de soya en bruto	1.208.331	4.872.718	34.200	1.307.718	8.396.394	18.916.116
	Los demas productos	232.663.644	162.064.580	158.201.808	222.385.032	395.973.911	980.913.394
	TOTAL GENERAL	293.978.373	262.114.479	219.642.814	301.920.847	530.973.633	1.139.067.154

FUENTE: Secretaria Nacional de Industria y Comercio, Compendio Estadístico de Exportaciones No Tradicionales

CUADRO 3.2-b
PARTICIPACION PORCENTUAL DEL VALOR DE
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES
(%)

CODIGO	PRODUCTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995
204.00.00	Tortas y Harinas de Soya Desgrasadas	8	14	16	15	11	5
201.00.90	Soja (soya en grano)	5	10	7	5	8	4
201.20.00	Castañas sin cascara	5	4	3	4	3	1
207.90.00	Acete de soya purificado o refinado	2	1	2	1	2	1
207.10.00	Acete de soya en bruto	0	2	0	0	2	2
	Los demas productos	79	69	72	74	75	86
	TOTAL GENERAL	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboracion propia en base a las estadísticas del Compendio Estadístico de Exportaciones No Tradicionales
de la Secretaria Nacional de Industria y Comercio

CUADRO 3.2-c
PARTICIPACION PORCENTUAL DEL VALOR DE
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES
(base 1990)

CODIGO	PRODUCTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995
204.00.00	Tortas y Harinas de Soya Desgrasadas	100	46	41	87	125	143
201.00.90	Soja (soya en grano)	100	73	4	(9)	189	213
201.20.00	Castañas sin cascara	100	(28)	(59)	(4)	9	14
207.90.00	Acete de soya purificado o refinado	100	(55)	(18)	(30)	94	156
207.10.00	Acete de soya en bruto	100	303	(97)	8	595	1.465
	Los demas productos	100	(22)	(32)	(4)	70	322

FUENTE: Elaboracion propia en base a las estadísticas del Compendio Estadístico de Exportaciones No Tradicionales
de la Secretaria Nacional de Industria y Comercio

La evolución de las exportaciones No Tradicionales de castaña muestran un crecimiento en valor fluctuante pero siempre ascendente desde 1980, ocurriendo las disminuciones durante los años de 1980, 1985, 1988, 1991 y 1994; sin embargo en lo que respecta al volumen el crecimiento es constante hasta 1982, año en que empiezan a desplomarse hasta 1987 cuando reanuda un considerable crecimiento y en forma permanente⁴⁰ (ver cuadro 3.2-a).

Analizando la participación de la soya y derivados en el total de las Exportaciones No Tradicionales, se puede evidenciar que las tortas y harinas de soya desgrasadas aumenta su participación del 8% en 1990 al 16% en 1992 y disminuye al 5% en 1995; por su parte la soya en grano aumenta su participación del 5% en 1990 a un 10% en 1991, y disminuye otra vez al 5% en 1993 para aumentar nuevamente al 8% en 1994 y disminuir al 4% en 1995 (ver cuadro 3.2-b).

Por otro lado, la castaña sin cascara disminuye su participación en el total de las exportaciones no tradicionales del 5% en 1990 al 3% en 1992, aumenta al 4% en 1993 y vuelve a disminuir hasta llegar al 1% en 1995; mientras que la participación del aceite de soya purificado es fluctuante en forma intercalada, del 2% y el 1% desde 1990 a 1995.

El crecimiento de las exportaciones de las tortas y harinas de soya desgrasadas para 1995, con relación a 1990, es de 143%; por su parte la soya en grano tuvo un crecimiento del 213% en 1995, con relación a 1990, sin embargo en

⁴⁰ En base a los datos estadísticos del Banco Central de Bolivia y de la Secretaría Nacional de Industria y Comercio.

1993 disminuye en un 9%; en cuanto a la castaña, sólo en 1994 supera en un 9% al valor de sus exportaciones de 1990, con una disminución considerable en los años intermedios y para 1995 tuvo un incremento del 14% (ver cuadro 3.2-c).

De igual manera, el valor de las exportaciones de aceite de soya purificado y refinado, con relación a 1990, disminuye durante los años de 1991, 1992 y 1993 y para los años 1994 y 1995 se incrementa en un 94 y 156% respectivamente; finalmente se verifica un crecimiento espectacular en el valor de exportaciones de aceite de soya en bruto que, en relación a 1990, crece en un 303% para 1991, en un 8% para 1993, 595% para 1994 y en 1465% para 1995, disminuyendo solo en 1991 en 97%.

Con relación al comportamiento del volumen de exportaciones, se puede verificar que la torta y harina de soya desgrasada se triplica desde 1990 a 1995, la soya en grano se duplica para 1995, la castaña sin cascara tiene un incremento leve, el aceite de soya purificado y refinado crece en dos y medio veces más para 1995 y, el aceite de soya en bruto se incrementa en quince veces más para 1995 (ver cuadros 3.2-d, 3.2-e y 3.2-f).

CUADRO 3.2-d
VOLUMEN DE EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES
(kilos brutos)

NANDINA	PRODUCTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995
2304.00.00	Tortas y Harinas de Soya Desgrasadas	101.584.678	150.644.128	146.726.620	193.437.298	245.827.591	314.448.659
1201.00.90	Soja (soya en grano)	67.744.185	112.335.473	65.815.469	54.984.177	187.567.267	208.826.874
0801.20.00	Castañas sin cascara	6.744.089	4.881.074	3.433.780	7.486.618	7.576.152	6.655.959
1507.90.00	Aceite de soya purificado o refinado	6.923.476	3.286.303	5.876.950	5.264.705	14.688.485	16.770.072
1507.10.00	Aceite de soya en bruto	2.603.200	10.965.306	36.000	2.688.905	14.142.809	33.737.271
	Los demas productos	307.752.581	268.258.548	257.799.894	229.750.739	361.040.302	
	TOTAL GENERAL	493.352.208	550.350.832	479.688.713	493.592.442	630.942.606	580.438.834

FUENTE: Secretaria Nacional de Industria y Comercio, Compendio Estadístico de Exportaciones No Tradicionales

CUADRO 3.2-e
PARTICIPACION PORCENTUAL DEL VOLUMEN DE
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES
(%)

NANDINA	PRODUCTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995
2304.00.00	Tortas y Harinas de Soya Desgrasadas	21	27	31	39	30	54
1201.00.90	Soja (soya en grano)	14	20	14	11	23	36
0801.20.00	Castañas sin cascara	1	1	1	2	1	1
1507.90.00	Aceite de soya purificado o refinado	1	1	1	1	2	3
1507.10.00	Aceite de soya en bruto	1	2	0	1	2	6
	Los demas productos	62	49	54	47	43	0
	TOTAL GENERAL	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboracion Propia en base a las estadísticas del Compendio Estadístico de Exportaciones No Tradicionales de la Secretaria Nacional de Industria y Comercio.

CUADRO 3.2-f
CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DE
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES
(base 1990)

NANDINA	PRODUCTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995
2304.00.00	Tortas y Harinas de Soya Desgrasadas	100	48	44	90	142	210
1201.00.90	Soja (soya en grano)	100	66	(3)	(19)	177	208
0801.20.00	Castañas sin cascara	100	(28)	(49)	11	12	(1)
1507.90.00	Aceite de soya purificado o refinado	100	(53)	(15)	(24)	112	142
1507.10.00	Aceite de soya en bruto	100	321	(99)	3	443	1.196
	Los demas productos	100	(13)	(16)	(25)	17	(100)

FUENTE: Elaboracion Propia en base a las estadísticas del Compendio Estadístico de Exportaciones No Tradicionales de la Secretaria Nacional de Industria y Comercio.

Analizando al interior del complejo oleaginoso sojero, se puede determinar que la torta de soya desgrasada tiene una participación del 53% en 1990 sobre el total del valor de exportaciones de soya y derivados, del 52% en 1991, 63% en 1992, 71% en 1993, 47% en 1994 y 27% en 1995; mientras que la soya en grano le sigue en orden de importancia con una participación del 32% en 1990, 37% en 1991, 28% en 1992, 21% en 1993, 36% en 1994 y 33% en 1995, superando en este último año a la torta de soya (ver cuadros 3.2-g, 3.2-h, 3.2-i y 3.2-j)

En tercer lugar de participación en el total del valor de las exportaciones del complejo sojero, se encuentra el aceite de soya purificado y refinado con 13% en 1990, 4% en 1991, 9% en 1992, 7% en 1993, 10% en 1994 y 11% en 1995, finalmente, el aceite de soya en bruto tiene una participación del 3% en 1990, 7% en 1991, 0% en 1992, 2% en 1993, 7% en 1994 y 11% en 1995, superando en este último año a la participación del aceite de soya refinado (ver cuadros 3.2-g, 3.2-h, 3.2-i y 3.2-j).

Por otro lado, la estructura de participación en el total de exportaciones de castaña está completamente definida por la primacía de la castaña sin cáscara, a excepción de 1992, año para el cual tanto la castaña con cáscara como la sin cáscara tuvieron una participación del 50% (ver cuadros 3.2-k, 3.2-l, 3.2-m y 3.2-n).

El destino de las exportaciones de tortas y harinas de soya desgrasadas, desde 1990 a 1995 es el Perú, principalmente, el segundo lugar durante 1990 y 1992 es Chile y para 1993 y 1995 es Colombia, el tercer lugar es combinado por estos dos países durante los años citados., el cuarto destino fue Estados Unidos en 1990, Brasil en 1991. y Ecuador desde 1992 a 1995 (ver cuadro 3.2-o).

CUADRO 3.2-g
VALOR DE EXPORTACIONES DE SOJA Y DERIVADOS
(en \$us)

NANDINA	PRODUCTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995
2304.00.00	Tortas de Soya Desgrasadas	24.925.152	36.474.433	35.153.230	46.729.857	56.153.300	38.507.352
2308.10.00	Harinas de Soya					290.881	22.133.519
2301.00.90	Soja (soya en grano)	14.939.609	25.762.402	15.498.681	13.631.838	43.143.676	46.716.184
1507.90.00	Aceite de soya purificado o refinado	6.162.074	2.758.213	5.033.779	4.320.014	11.970.777	15.762.731
1507.10.00	Aceite de soya en bruto	1.208.331	4.872.718	34.200	1.307.718	8.396.394	18.916.116
	TOTAL GENERAL	47.235.366	69.887.766	56.719.690	65.989.427	119.955.028	142.035.902

FUENTE: Secretaria Nacional de Industria y Comercio, Compendio Estadístico de Exportaciones No Tradicionales

CUADRO 3.2-h
PARTICIPACION PORCENTUAL DEL VALOR DE
EXPORTACIONES DE LA SOJA Y SUS DERIVADOS
(%)

NANDINA	PRODUCTO	1.990	1.991	1.992	1.993	1.994	1995
2304.00.00	Tortas de Soya Desgrasadas	53	52	63	71	47	27
2308.10.00	Harinas de Soya	0	0	0	0	0	16
2301.00.90	Soja (soya en grano)	32	37	28	21	36	33
1507.90.00	Aceite de soya purificado o refinado	13	4	9	7	10	11
1507.10.00	Aceite de soya en bruto	3	7	0	2	7	13
	TOTAL GENERAL	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia en base a las estadísticas del Compendio Estadístico de Exportaciones No Tradicionales de la Secretaria Nacional de Industria y Comercio

CUADRO 3.2-i
VOLUMEN DE EXPORTACIONES DE SOJA Y DERIVADOS
(en T.M.)

NANDINA	PRODUCTO	1.990	1.991	1.992	1.993	1.994	1995
2304.00.00	Tortas de Soya Desgrasadas	101.594.678	150.644.128	146.726.620	193.437.298	245.827.591	198.446.686
2308.10.00	Harinas de Soya					921.864	116.001.973
2301.00.90	Soja (soya en grano)	67.744.185	112.335.473	65.815.469	54.964.177	187.557.267	208.826.874
1507.90.00	Aceite de soya purificado o refinado	6.923.476	3.266.303	5.876.950	5.264.705	14.688.485	16.770.072
1507.10.00	Aceite de soya en bruto	2.603.200	10.965.306	36.000	2.688.905	14.142.809	33.737.271
	TOTAL GENERAL	178.855.539	277.211.210	218.456.039	256.355.085	463.148.016	573.782.876

FUENTE: Secretaria Nacional de Industria y Comercio, Compendio Estadístico de Exportaciones No Tradicionales

CUADRO 3.2-j
PARTICIPACION PORCENTUAL DEL VOLUMEN DE
EXPORTACIONES DE LA SOJA Y SUS DERIVADOS
(%)

NANDINA	PRODUCTO	1.990	1.991	1.992	1.993	1.994	1995
2304.00.00	Tortas de Soya Desgrasadas	57	54	67	75	53	35
2308.10.00	Harinas de Soya	0	0	0	0	0	20
2301.00.90	Soja (soya en grano)	38	41	30	21	40	36
1507.90.00	Aceite de soya purificado o refinado	4	1	3	2	3	3
1507.10.00	Aceite de soya en bruto	1	4	0	1	3	6
	TOTAL GENERAL	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia en base a las estadísticas del Compendio Estadístico de Exportaciones No Tradicionales

CUADRO 3.2-k
VALOR DE EXPORTACIONES DE CASTANA
(en \$us)

NANDINA	PRODUCTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995
0802.40.00	Castañas sin cascara	14.079.363	10.162.133	5.721.116	13.546.388	15.335.575	16.117.858
0802.40.00	Castañas con cascara	1.107.000	947.000	5.688.000	1.430.000	451.000	334.243
	TOTAL GENERAL	15.186.363	11.109.133	11.409.116	14.976.388	15.786.575	16.452.101

FUENTE: Secretaría Nacional de Industria y Comercio, Compendio Estadístico de Exportaciones No Tradicionales

CUADRO 3.2-l
PARTICIPACION PORCENTUAL DEL VALOR DE
EXPORTACIONES DE LA CASTANA
(%)

NANDINA	PRODUCTO	1.990	1.991	1.992	1.993	1.994	1995
0802.40.00	Castañas sin cascara	93	91	50	90	97	98
0802.40.00	Castañas con cascara	7	9	50	10	3	2
	TOTAL GENERAL	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia en base a las estadísticas del Compendio Estadístico de Exportaciones No Tradicionales de la Secretaría Nacional de Industria y Comercio

CUADRO 3.2-m
VOLUMEN DE EXPORTACIONES DE CASTANA
(kilos brutos)

NANDINA	PRODUCTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995
0802.40.00	Castañas sin cascara	6.744.089	4.881.074	3.433.760	7.486.618	7.576.152	6.655.958
0802.40.00	Castañas con cascara	1.684.000	2.707.000	3.495.000	960.000	228.000	140.881
	TOTAL GENERAL	8.428.089	7.588.074	6.928.760	8.446.618	7.804.152	6.796.839

FUENTE: Secretaría Nacional de Industria y Comercio, Compendio Estadístico de Exportaciones No Tradicionales

CUADRO 3.2-n
PARTICIPACION PORCENTUAL DEL VOLUMEN DE
EXPORTACIONES DE CASTANA
(%)

NANDINA	PRODUCTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995
0802.40.00	Castañas sin cascara	80	64	50	89	97	98
0802.40.00	Castañas con cascara	20	36	50	11	3	2
	TOTAL GENERAL	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración Propia en base a las estadísticas del Compendio Estadístico de Exportaciones No Tradicionales de la Secretaría Nacional de Industria y Comercio.

CUADRO 3.2-o
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE
TORTAS Y HARINAS DE SOYA DESGRASADA

GESTION	PAIS	KILOS	VALOR \$US
1990	Peru	60.523.609	15.802.512
	Chile	37.062.315	8.243.940
	Colombia	3.006.542	660.000
	Estados Unidos	701.522	149.100
	Argentina	290.690	69.600
1991	Peru	90.777.154	23.274.799
	Chile	32.710.363	7.276.968
	Colombia	19.040.106	4.194.000
	Brasil	3.576.680	565.115
	Ecuador	2.013.465	560.000
1992	Peru	71.535.254	18.632.449
	Colombia	27.127.905	6.048.711
	Bermuda	23.520.739	4.477.106
	Chile	16.826.562	3.850.464
	Ecuador	7.016.160	1.980.000
	Estados Unidos	700.000	164.500
1993	Peru	79.299.660	21.405.140
	Colombia	80.788.345	17.375.955
	Chile	20.961.464	4.824.627
	Ecuador	4.910.169	1.396.500
	Otros	7.477.660	1.727.635
1994	Peru	121.066.048	30.325.115
	Colombia	55.447.427	11.498.419
	Chile	52.333.151	10.368.693
	Ecuador	14.031.665	3.669.750
	Otros	750.900	228.173
1995	Peru	118.793.202	23.613.270
	Colombia	31.627.200	5.457.146
	Chile	26.525.968	5.043.467
	Ecuador	21.200.316	4.334.519
	Argentina	300.000	58.950

FUENTE: Secretaria Nacional de Industria y Comercio,
 Compendio Estadístico de Exportaciones No
 Tradicionales

En cuanto al primer destino de las exportaciones de soya en grano en 1990 fue Brasil y desde 1991 a 1995 fue Colombia, el segundo destino para 1990 fue Suiza, en 1991 Argentina, 1992 Perú, 1993 Inglaterra, 1994 Brasil y en 1995 Venezuela; por último el tercer lugar para 1990 y 1992 fue Argentina, en 1991 fue Brasil, en 1993 Ecuador, en 1994 Venezuela y en 1995 Bermudas (ver cuadro -3.2-p)

Desde 1990 a 1994, el primer destino de las exportaciones de castaña sin cascara es Estados Unidos y para 1995 Inglaterra, siendo este último país el segundo lugar de destino entre 1990 a 1994 y para 1995 es Estados Unidos, mientras el tercer lugar es Uruguay en 1990 y Holanda desde 1991 a 1995, el cuarto destino fue Argentina en 1990, Uruguay en 1991 y en 1993, Colombia en 1992 y 1994 y para 1995 Alemania (ver cuadro 3.2-q).

Por otro lado, el destino de las exportaciones de Aceite de Soya purificado o refinado, desde 1990 a 1995 es el Perú, principalmente, el segundo lugar durante 1990, 1993 y 1995 fue Chile, en 1991 Argentina y en 1994 Colombia; el tercer lugar es en 1991, 1994 y 1995 fue Colombia (ver cuadro 3.2-r).

Finalmente, el primer destino de las exportaciones de Aceite de Soya en Bruto en 1990 es Argentina, en 1992 Perú y en 1991, 1993, 1994 y 1995 es Colombia, el segundo destino en 1990 fue Colombia, 1991 Argentina, 1993 Chile, en 1994 y 1995 Perú (ver cuadro 3.2-s).

CUADRO 3.2-p
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES
DE SOJA (SOYA EN GRANO)

GESTION	PAIS	KILOS	VALOR \$US
1990	Brasil	26.000.000	5.654.000
	Suiza	3.001.500	601.495
	Argentina	2.582.730	529.460
	Peru	310.734	87.990
1991	Colombia	85.252.733	20.086.460
	Argentina	9.636.310	1.836.601
	Brasil	3.000	585.000
	Paraguay	3.000.000	585.000
	Peru	50.110	17.243
1992	Colombia	61.649.455	14.563.911
	Peru	265.459	85.190
	Argentina	173.940	37.397
1993	Colombia	28.921.267	6.651.613
	Inglaterra	9.516.040	2.642.009
	Ecuador	6.600.000	1.927.200
	Estados Unidos	4.987.800	1.042.450
	Peru	3.709.942	992.158
	Brasil	1.142.000	347.980
	Chile	121.200	33.936
1994	Colombia	145.736.702	34.110.119
	Brasil	37.000.000	7.825.000
	Venezuela	2.763.895	608.057
	Chile	1.100.110	314.534
	Peru	966.590	285.966
1995	Colombia	144.953.846	30.246.613
	Venezuela	19.690.000	5.445.680
	Bermudas	15.000.000	4.125.000
	Brasil	8.477.690	2.137.703
	Peru	6.921.358	1.386.772

FUENTE: Secretaria Nacional de Industria y Comercio,
 Compendio Estadístico de Exportaciones No
 Tradicionales

CUADRO 3.2-q
 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES
 DE CASTANA SIN CASCARA

GESTION	PAIS	KILOS	VALOR \$US
1990	Estados Unidos	3.955.867	8.443.894
	Inglaterra	1.012.609	2.216.246
	Uruguay	641.772	1.321.961
	Argentina	85.347	401.161
	Brasil	147.420	259.542
	Colombia	63.479	205.128
	Otros	474.007	409.169
1991	Estados Unidos	2.950.908	6.131.497
	Inglaterra	991.063	2.146.934
	Holanda	319.938	762.466
	Uruguay	273.722	422.930
	Colombia	88.308	212.776
	Brasil	56.490	115.790
	Otros	184.265	339.290
1992	Estados Unidos	2.237.689	3.505.654
	Inglaterra	620.262	1.126.533
	Holanda	275.694	572.259
	Colombia	147.462	263.808
	Italia	87.380	173.626
	Brasil	10.500	9.864
	Otros	44.793	89.372
1993	Estados Unidos	3.586.275	6.258.579
	Inglaterra	2.147.156	3.926.141
	Holanda	793.068	1.625.723
	Uruguay	520.832	829.941
	Colombia	183.254	286.512
	Brasil	17.430	27.834
	Otros	250.200	591.658
1994	Estados Unidos	3.367.541	6.746.553
	Inglaterra	2.616.653	5.174.244
	Holanda	579.104	1.286.073
	Colombia	342.412	841.120
	Uruguay	309.918	482.798
	Canada	82.164	194.788
	Otros	278.360	829.999
1995	Inglaterra	2.791.748	6.850.882
	Estados Unidos	2.353.844	5.501.845
	Holanda	748.748	1.905.941
	Alemania	190.454	513.200
	Canada	171.600	462.633

FUENTE: Secretaría Nacional de Industria y Comercio,
 Compendio Estadístico de Exportaciones No
 Tradicionales

CUADRO 3.2-r
 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES
 ACEITE DE SOYA PURIFICADO O REFINADO

GESTION	PAIS	KILOS	VALOR \$US
1990	Peru	5.414.665	5.421.272
	Chile	1.508.811	740.802
1991	Peru	3.116.593	2.680.479
	Argentina	104.510	48.597
	Colombia	27.350	16.957
	Chile	17.850	12.180
1992	Peru	5.876.950	5.033.779
1993	Peru	4.981.341	4.007.981
	Chile	99.046	113.528
	Colombia	32.905	22.245
1994	Peru	10.625.867	9.097.465
	Colombia	2.601.889	1.586.976
	Chile	1.182.105	1.011.191
	Ecuador	180.000	179.640
	Espana	45.043	45.419
1995	Peru	12.286.143	11.748.537
	Chile	3.876.617	3.374.264
	Colombia	469.366	494.750
	Brasil	104.954	96.846

FUENTE: Secretaría Nacional de Industria y Comercio,
 Compendio Estadístico de Exportaciones No
 Tradicionales

CUADRO 3.2-s
 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES
 ACEITE DE SOYA EN BRUTO

GESTION	PAIS	KILOS	VALOR \$US
1990	Argengina	1.993.820	857.345
	Colombia	609.380	350.986
1991	Colombia	8.074.570	3.635.777
	Argentina	2.396.780	1.075.290
	Peru	141.406	115.753
1992	Peru	36.000	34.200
1993	Colombia	2.382.400	1.136.040
	Chile	306.505	171.678
	Peru	73.085	63.752
1994	Colombia	9.907.171	5.389.344
	Peru	5.405.638	3.007.050
1995	Colombia	19.121.539	10.629.970
	Peru	11.721.352	6.660.643
	Chile	1.740.000	955.500
	Brasil	1.100.000	635.000

FUENTE: Secretaría Nacional de Industria y Comercio,
 Compendio Estadístico de Exportaciones No
 Tradicionales

PARTE CUARTA

EVALUACION DE LOS INCENTIVOS FISCALES

IV EVALUACION DE LOS INCENTIVOS FISCALES.

4.1. PROMOCION A LAS EXPORTACIONES POR LOS INCENTIVOS FISCALES.

Con objeto de poder evaluar la efectividad de los incentivos fiscales en lo relativo a la promoción del crecimiento y diversificación de las exportaciones de la soya y derivados y de la castaña, se procedió a investigar en la Dirección de Impuesto Internos los datos relativos a la devolución efectiva de impuestos; al respecto, se presentó el problema de que la información disponible no estaba sistematizada, en el sentido de que solo se registran los montos de devolución, el nombre de la empresa y su RUC, y no así el producto de exportación y la fecha de despacho.

Por tanto, los datos disponibles aglomeran a exportaciones de todos los productos No Tradicionales realizadas en distintas épocas del año y para los cuales se aceptó la solicitud en razón de contar con los documentos en orden.

En tal sentido, se tuvo que buscar una alternativa para el análisis y evaluación, calculando el monto de devolución de impuestos para los productos objeto de este estudio en base al procedimiento de determinación que se describe en los decretos reglamentarios correspondientes; como resultado se tienen los cuadros 4.1-a, 4.1-b y 4.1-c.

Con relación al Certificado de Reintegro Arancelario (CRA), se calculó el del 10% sobre el valor FOB, para 1988 y 1989, y el 6% para 1990, años de vigencia de ese instrumento fiscal; los siguientes dos años en que el Draw Back estuvo vigente,

se calculó el 2% sobre la diferencia del valor FOB y la comercialización, excepto en los casos del Aceite de soya en bruto y refinado, para los cuales el porcentaje de devolución es el 4%.

Para determinar el porcentaje de comercialización, se procedió a realizar un ejercicio en base a un monto de exportación ficticio de \$us 80,000.- y se calcularon los gastos en: formularios para los certificados sanitarios, de origen, la póliza, la comisión al despachante aduanero, el 2 por mil correspondiente a la Cámara Nacional de Exportaciones: todos estos gastos corresponden a un 5,62% del valor FOB supuesto, por tanto, fue este mismo porcentaje el que se utilizó para efectos de cálculo de los montos sobre los cuales se determinó el Draw Back efectivo.

En el cálculo del CEDEIM, para los años subsiguientes, se consideró solamente los montos correspondientes al Draw Back y al Impuesto a las Transacciones, con la diferencia que para esto ya no se necesita buscar la diferencia entre el valor FOB y los gastos de comercialización.

La razón por la cual no se calculó el monto de devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y del Impuesto al Consumo Específica (ICE), es debido a que para el primero se necesita conocer la declaración mensual del exportador a fin de determinar si el crédito fiscal neto en el mes de exportación es menor que el monto resultante del producto del valor FOB con la alícuota correspondiente al IVA; para el segundo caso, se necesita conocer el monto exacto de cancelación por concepto de ICE, en el mes correspondiente a la exportación, ya que éste será el mismo que se devolverá.

CUADRO 4.1-a
DETERMINACION DE LA DEVOLUCION DE IMPUESTOS POR
CONCEPTO DEL BENEFICIO DE LOS INCENTIVOS FISCALES

A AÑO	B T.M. BRUTOS	C VALOR FOB DE EXPORT. (en miles)	D				E		H TOTAL DEV. DE DE IMPTOS.	I DEV. DE IMPTOS. UNITAIA
			DEVOLUCION DE IMPUESTOS DETERMINA				Draw Back	C E D E I M		
			CRA	Draw Back	Draw Back	I.T.				
PRODUCTOS PRIMARIOS										
CASTAÑA CON CASCARA										
1987	4.509	2.730								
1988	2.907	912	86					86	0,03	
1989	2.390	1.169	110					110	0,05	
1990	1.684	1.107	63					63	0,04	
1991	2.707	847			17			17	0,01	
1992	3.495	5.686			114			114	0,03	
1993	980	1.430				29	2	30	0,03	
1994	228	451				9	1	10	0,04	
1995	141	334				7	1	7	0,05	
CASTAÑA SIN CASCARA										
1987	2.175	4.144								
1988	2.056	4.725	446					446	0,22	
1989	3.320	9.072	856					856	0,26	
1990	6.744	14.079	797					797	0,12	
1991	4.881	10.162			203			203	0,04	
1992	3.434	5.721			114			114	0,03	
1993	7.487	13.546				271	15	286	0,04	
1994	7.576	15.336				307	17	324	0,04	
1995	6.656	16.118				322	27	350	0,05	
SOJA (SOYA EN GRANO)										
1987	27.534	5.271								
1988	22.208	5.227	493					493	0,02	
1989	78.158	19.963	1.884					1.884	0,02	
1990	67.744	14.940	846					846	0,01	
1991	112.335	25.782			516			516	0,00	
1992	65.815	15.499			310			310	0,00	
1993	55.000	13.632				273	15	286	0,01	
1994	187.567	43.144				863	48	911	0,00	
1995	208.827	46.716				934	79	1.013	0,00	

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A LDS DATOS DEL COMPENDIO ESTADISTICO DE LA SECRETARIA NACIONAL DE INDUSTRIA Y COMERCIO Y A LAS ESPECIFICACIONES DEL PUNTO 2.4.2 DEL CAPITULO 2 DE LA PRESENTE TESIS

CUADRO 4.1-b
DETERMINACION DE LA DEVOLUCION DE IMPUESTOS POR
CONCEPTO DEL BENEFICIO DE LOS INCENTIVOS FISCALES

A AÑO	B T.M. BRUTOS	C VALOR FOB DE EXPORT. (en miles)	D			E		H TOTAL DEV. DE DE IMPTOS.	I DEV.DE IMPTOS. UNITAIA
			CRA	Draw Back	F		G I.T.		
					C	E			
PRODUCTOS SEMIELABORADOS									
TORTA Y HARINAS DE SOJA DESGRASADA									
1987	20.987	12.784							
1988	47.740	15.677	1.480				1.480	0,03	
1989	114.384	28.981	2.735				2.735	0,02	
1990	101.585	24.925	1.411				1.411	0,01	
1991	150.644	36.474		729			729	0,00	
1992	146.727	35.153		703			703	0,00	
1993	193.437	46.730			935	53	987	0,01	
1994	245.828	56.153			1.123	63	1.186	0,00	
1995	198.447	38.507			770	65	835	0,00	
ACEITE DE SOJA EN BRUTO									
1987									
1988									
1989									
1990	2.603	1.208	68				68	0,03	
1991	10.965	4.873		195			195	0,02	
1992	36	34		1			1	0,04	
1993	2.689	1.308			52	1	54	0,02	
1994	14.143	8.396			336	9	345	0,02	
1995	33.737	18.916			757	32	789	0,02	

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A LOS DATOS DEL COMPENDIO ESTADISTICO DE LA SECRETARIA NACIONAL DE INDUSTRIA Y COMERCIO Y A LAS ESPECIFICACIONES DEL PUNTO 2.4.2 DEL CAPITULO 2 DE LA PRESENTE TESIS

CUADRO 4.1-c
DETERMINACION DE LA DEVOLUCION DE IMPUESTOS POR
CONCEPTO DEL BENEFICIO DE LOS INCENTIVOS FISCALES

A	B	C	D	E	F	G	H	I
AÑO	T.M. BRUTOS	VALOR FOB DE EXPORT. (en miles)	DEVOLUCION DE IMPUESTOS DETERMIN			TOTAL DEV. DE DE IMPTOS.	DEV. DE IMPTOS. UNITAIA	
			CRA	Draw Back	C E D E I M Draw Back I.T.			
PRODUCTOS ELABORADOS								
ACEITE DE SOYA, PURIFICADO O REFINADO								
1987	492	243						
1988								
1989	2.721	2.635	249				249	0,09
1990	6.923	6.162	349				349	0,05
1991	3.266	2.758		110			110	0,03
1992	5.877	5.034		201			201	0,03
1993	5.265	4.320			173	5	178	0,03
1994	14.688	11.971			479	13	492	0,03
1995	16.770	15.763			631	27	657	0,04

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A LOS DATOS DEL COMPENDIO ESTADISTICO DE LA SECRETARIA NACIONAL DE INDUSTRIA Y COMERCIO Y A LAS ESPECIFICACIONES DEL PUNTO 2.4.2 DEL CAPITULO 2 DE LA PRESENTE TESIS

Posteriormente, se procedió al cálculo de generación de ganancia o pérdida de una exportación, relacionando sus precios por Tonelada Métrica con los precios internacionales y comparando la diferencia entre estos con el monto de devolución de impuestos determinado.

Para tal efecto, se adicionó el costo del flete a los precios por Tonelada Métrica determinados para las exportaciones de los productos objeto del presente estudio, debido a que los precios internacionales son FOB Nueva York, para la castaña sin cáscara, FOB Rotterdam, para los granos y harinas de soya, y FOB Holanda, para el caso del aceite de soya refinado.

El flete cotizado desde La Paz hasta cualquier puerto de Europa es de \$us 182,21 por Tonelada Métrica, y el correspondiente al tramo La Paz hasta cualquier puerto de Estados Unidos es de \$us 173,89 por Tonelada Métrica, el resultado de adicionar estos fletes al Precio FOB/T.M. da como resultado los precios puesto Rotterdam, Holanda o Nueva York determinados.

El cuadro de cálculo 4.1-d, continúa con la diferencia entre los precios internacionales determinados con los precios internacionales reales, y este resultado se compara con los montos de devolución de impuestos determinados.

Si la nueva diferencia es positiva, significa que el exportador gana tanto con la misma devolución de impuestos como con los precios a los cuales exporta, lo contrario sucede si la diferencia es negativa. Cabe destacar que, en el desarrollo de este ejercicio se consideraron solo los productos para los cuales se obtuvo información sobre precios internacionales.

CUADRO 4.1-d
DETERMINACION DEL MARGEN DE GANANCIA DE LAS
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

A	B	C	D	E	F	G	H	I
AÑO	T.M. BRUTOS	VALOR FOB DE EXPORT.	PRECIO UNITARIO (C/B)	COSTO TRANSPO **	PRECIO UNITARIO DETERMIN	PRECIO INTERNA ***	DIFERENCIA (J-K)	DEV.DE IMPTOS. UNITARIO
CASTANA SIN CASCARA								
1987	2.174.533	4.144.156	1,91	173,89	175,80	83,96	(91,84)	
1988	2.055.518	4.724.552	2,30	173,89	176,19	72,68	(103,51)	0,03
1989	3.320.237	9.072.295	2,73	173,89	176,62	56,85	(119,77)	0,05
1990	8.744.089	14.079.363	2,09	173,89	175,98	49,06	(126,92)	0,04
1991	4.881.074	10.162.133	2,08	173,89	175,97	47,54	(128,43)	0,01
1992	3.433.780	5.721.116	1,67	173,89	175,56	44,99	(130,57)	0,03
1993	7.486.618	13.546.388	1,81	173,89	175,70	44,47	(131,23)	0,03
1994	7.576.152	15.335.575	2,02	173,89	175,91	55,91	(120,00)	0,04
1995	6.655.958	16.117.858	2,42	173,89	176,31	123,20	(53,11)	0,05
SOJA (SOYA EN GRANO)								
1987	27.533.540	5.271.146	0,19	182,21	182,40	215,75	33,35	
1988	22.208.207	5.227.327	0,24	182,21	182,45	303,50	121,05	0,02
1989	78.157.633	19.963.451	0,26	182,21	182,47	275,00	92,53	0,02
1990	67.744.185	14.939.809	0,22	182,21	182,43	246,75	64,32	0,01
1991	112.335.473	25.782.402	0,23	182,21	182,44	239,56	57,12	0,00
1992	65.815.469	15.498.681	0,24	182,21	182,45	235,52	53,07	0,00
1993	55.000.249	13.632.346	0,25	182,21	182,46	255,25	72,79	0,01
1994	187.567.267	43.143.676	0,23	182,21	182,44	252,82	70,38	0,00
1995	208.826.674	46.716.164	0,22	182,21	182,43	105,10	(77,33)	0,00
TORTA Y HARINAS DE SOJA DESGRASADA								
1987	55.244.561	12.784.108	0,23	173,89	174,12	203,25	29,13	
1988	51.758.093	15.677.203	0,30	173,89	174,19	267,50	93,31	0,03
1989	114.383.654	28.980.743	0,25	173,89	174,14	247,33	73,19	0,02
1990	101.584.678	24.925.152	0,25	173,89	174,14	205,75	31,61	8,01
1991	150.614.128	36.474.433	0,24	173,89	174,12	197,08	22,95	0,00
1992	146.726.620	35.153.230	0,24	173,89	174,13	204,33	30,20	0,00
1993	193.437.296	46.729.857	0,24	173,89	174,13	208,08	33,95	0,01
1994	245.827.591	56.153.300	0,23	173,89	174,12	192,52	18,40	0,00
1995	198.446.686	38.507.352	0,19	173,89	174,08	98,40	(75,68)	0,00
ACEITE DE SOYA, PURIFICADO O REFINADO								
1987	492.133	243.006	0,49	182,21	182,70	334,25	151,55	
1988								
1989	2.721.256	2.624.534	0,97	182,21	183,18	431,50	248,32	0,09
1990	6.923.476	6.162.074	0,89	182,21	183,18	447,50	264,40	0,05
1991	3.266.303	2.758.213	0,84	182,21	183,05	453,90	270,85	0,03
1992	5.876.950	5.033.779	0,86	182,21	183,07	428,65	245,58	0,03
1993	5.264.705	4.320.014	0,82	182,21	183,03	479,98	296,95	0,03
1994	14.608.485	11.970.777	0,81	182,21	183,02	616,20	433,18	0,03
1995	16.770.072	16.782.731	0,91	182,21	183,16	139,70	(43,45)	0,04

FUENTE: ELABORACION PROPIA, EN BASE A LOS DATOS DEL COMpendIO ESTADISTICO DE LA SECRETARIA NACIONAL DE INDUSTRIA Y COMERCIO

** DATOS DE COTIZACIONES DE LAS REPRESENTACIONES DE EMPRESAS DE TRANSPORTE M

*** DATOS DE LAS ESTADISTICAS FINANCIERAS INTERNACIONALES, ANUARIO 1995 F.M.I.

Para concluir el análisis evaluatorio, se construyeron otros cuadros que comparen las exportaciones, los montos de devolución de impuestos, las ganancias o pérdidas generadas, el acceso a los mercados de destino más importantes y la situación de estos para los años considerados; este último aspecto presentado a través de tasas de variación en los Precios al Consumidor y en el PIB per cápita; adicionalmente se incluyen datos sobre el régimen financiero (tasas de interés activas para los créditos de promoción) y finalmente, el tipo de cambio real de Bolivia.

Los resultados obtenidos para el caso de la castaña sin cáscara son, en primer lugar que los precios internacionales de un repunte en 1987 caen en un 50% hasta 1993 y vuelve a repuntar en 1995; en segundo lugar, la devolución de impuestos no tiene significancia alguna para revertir los déficits que estos productos generarían si las exportaciones se realizaran en condiciones de libre competencia (ver cuadros 4.1-e y 4.1-f).

En tercer lugar, Estados Unidos de Norte América, primer mercado de destino, ofrece un acceso con el 100% de preferencia arancelaria desde 1990 a través de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, la situación económica de este país durante los años de observación fue de una estabilidad y crecimiento constante, como lo demuestran las tasas de variación de sus precios al consumidor y de su PNB per cápita.

El acceso de la castaña sin cáscara a la República Oriental del Uruguay, segundo mercado de destino de sus exportaciones, está favorecida con la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) del 34% desde 1988 hasta 1995; sin embargo

éste último año obtiene otra preferencia alternativa del 100% a través del Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y MERCOSUR (ACE 34).

La situación de este país, se la puede describir en tres formas, la primera de mayor inestabilidad e insignificante crecimiento, durante los años de 1988 a 1990, la segunda de repunte en el crecimiento y gradual estabilidad, años 1992 y 1994, mientras que los años 1993 y 1995 se caracterizan por haber experimentado un pequeño y negativo crecimiento, respectivamente, disminuyendo la variación de los precios al consumidor.

El acceso a Colombia, tercer mercado de destino de las exportaciones de castaña sin cáscara, se abrió a partir de 1991 con un 100% de preferencia, se determinó dentro del Grupo Andino la eliminación de los aranceles para el comercio intraregional, este país fue adquiriendo una mayor estabilidad y crecimiento al disminuir las tasas de variación de precios al consumidor y aumentar las del PIB per cápita.

Con relación al cuarto mercado de destino, Brasil, el acceso se beneficia con la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) del 48% desde 1988 hasta 1995; sin embargo los dos últimos años obtiene otras preferencias alternativas del 100% a través de la Nómina de Apertura de Mercados (NAM) y del Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y MERCOSUR (ACE 34), para el año de 1995.

CUADRO 4.1-e
COMPARACION DE LOS INSTRUMENTOS COMERCIALES EN FAVOR DE
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

AÑO	B	C	D	E			F			G			H			I	J	
				VALOR FO DE EXPOR (en miles)	DEVOLUCI DE IMPTOS	DIFERENCI GANANCIA O PERDIDA	U. S. A.		URUGUAY		COLOMBIA		BRASIL		REG. FINAN CIERO			T.C. REAL C
							ACC SO %	Tasas Var. a-b PC PIB/H	ACC SO %	Tasas Var. c PC PIB/	ACC SO %	Tasas Var. e PC PIB/	ACC SO %	Tasas Var. e PC PIB/H				
CASTAÑA SIN CASCARA																		
1987	4,14		(0,08)		3,5	1,2									29,37			
1988	4,72	0,45	(0,10)		3,5	1,2		69,0	(0,2)		28,1	(2,4)	48	993	2,4	14,88	74,1	
1989	9,07	0,86	(0,12)		3,5	1,2		89,2	0,8		26,1	1,6	48	1.864	1,0	19,62	71,9	
1990	14,08	0,80	(0,13)	100	3,5	1,2		129,0	0,1		32,4	2,7	48	1.585	(6,4)	17,74	100,0	
1991	10,16	0,20	(0,13)	100	3,5	1,2		81,5	2,6	100	26,8	(0,2)	48	476	(1,7)	10,60	108,3	
1992	5,72	0,11	(0,13)	100	3,5	1,2		58,9	7,2	100	25,1	2,2	48	1.172	(2,8)	11,99	116,3	
1993	13,55	0,29	(0,13)	100	3,5	1,2		52,9	2,7	100	22,6	3,3	100	2.498	2,7	13,66	117,6	
1994	15,34	0,32	(0,12)	100	2,8	5,4	34	44,1	6,3	100	22,5	4,6	100	929	3,9	13,06	125,1	
1995	16,12	0,35	(0,05)	100			100	35,4	(3,3)	100	19,3	4,1	100	220	2,1		126,6	

FUENTE: ELABORACION PROPIA, EN BASE A LOS DATOS DEL COMPENDIO ESTADISTICO DE LA

a: CEPAL "Estudio Economico de America Latina y el Caribe 1995-1996"

b: "Economias Pequeñas y relativamente menos desarrolladas e Integración del Hemisferio Occidental" CIDI/CEC/GA/doc.30/96.Rev.2, 12-0

c: CEPAL "El Grado de Preparación de los Países Pequeños para participar en el ALCA" ic/mex/b.549, 02-02-96

CUADRO 4.1-f
COMPARACION DE LOS INSTRUMENTOS COMERCIALES EN FAVOR DE
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

AÑO	B	C	D	E			F			G			H			I	J	
				T.M. BRUTOS	DEVOLUCI DE IMPTOS	DIFERENCI GANANCIA O PERDIDA	U. S. A.		URUGUAY		COLOMBIA		BRASIL		REGI FINAN CIERO			T.C. REAL C
							ACC SO %	Tasas Var. a-b PC PIB/H	ACC SO %	Tasas Var. c PC PIB/	ACC SO %	Tasas Var. e PC PIB/	ACC SO %	Tasas Var. e PC PIB/H				
CASTAÑA SIN CASCARA																		
1987	2,17		(0,09)		3,5	1,2									29,37			
1988	2,06	0,45	(0,10)		3,5	1,2		69,0	(0,2)		28,1	(2,4)	48	993	2,4	14,88	74,1	
1989	3,32	0,86	(0,12)		3,5	1,2		89,2	0,8		26,1	1,6	48	1.864	1,0	19,62	71,9	
1990	6,74	0,60	(0,13)	100	3,5	1,2		129,0	0,1		32,4	2,7	48	1.585	(6,4)	17,74	100,0	
1991	4,88	0,20	(0,13)	100	3,5	1,2		81,5	2,6	100	26,8	(0,2)	46	476	(1,7)	10,60	108,3	
1992	3,43	0,11	(0,13)	100	3,5	1,2		58,9	7,2	100	25,1	2,2	48	1.172	(2,8)	11,99	116,3	
1993	7,49	0,29	(0,13)	100	3,5	1,2		52,9	2,7	100	22,6	3,3	100	2.498	2,7	13,66	117,6	
1994	7,58	0,32	(0,12)	100	2,6	5,4	34	44,1	6,3	100	22,5	4,6	100	929	3,9	13,06	125,1	
1995	0,33	0,35	(0,05)	100			100	35,4	(3,3)	100	19,3	4,1	100	220	2,1		126,6	

FUENTE: ELABORACION PROPIA, EN BASE A LOS DATOS DEL COMPENDIO ESTADISTICO DE LA

a: CEPAL "Estudio Economico de America Latina y el Caribe 1995-1996"

b: "Economias Pequeñas y relativamente menos desarrolladas e Integración del Hemisferio Occidental" CIDI/CEC/GA/doc.30/96.Rev.2, 12-0

c: CEPAL "El Grado de Preparación de los Países Pequeños para participar en el ALCA" ic/mex/b.549, 02-02-96

La situación económica de este país, es de hiperinflación en general, habiendo existido un control considerable en 1991, 1994 y 1995, coincide con el plan cruzado y plan real aplicado por el Gobierno, el crecimiento es negativo para los años 1990 a 1992.

Por otro lado, el régimen financiero, aplicado en Bolivia, flexibiliza el acceso al crédito, volviéndolo de comercial a promocional para el de pre y post embarque en 1991, hasta llegar a un 10,60% anual, encareciéndose un poco en los años subsiguientes hasta llegar a un 13,06% anual.

Finalmente, el tipo de cambio real muestra un comportamiento de incremento constante durante el período de análisis; considerando que la base de estos índices es el año de 1990, los incrementos a partir de 1991 a 1995 nos demuestran que hubo una constante ganancia de competitividad de los bienes nacionales transables.

Continuando con la evaluación de la soya en grano, se puede comprobar que los precios internacionales llegaron a su más alto nivel en 1998, disminuyendo paulatinamente hasta 1992 para volver a aumentar en 1993 y nuevamente disminuir en los dos siguientes años; para este caso, la devolución de impuestos tiene una importante significancia, por cuanto se suma a las ganancias que este producto generaría si las exportaciones se realizaran en condiciones de libre competencia (ver cuadros 4.1-g y 4.1-h).

El acceso y la situación económica de Colombia, primer mercado de destino de la soya en grano, ya fue descrita, así como la flexibilidad en el régimen financiero y el comportamiento del tipo de cambio real.

CUADRO 4.1-g
COMPARACION DE LOS INSTRUMENTOS COMERCIALES EN FAVOR DE
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

AÑO	B	C	D	E			F			G			H	I
				ACC	Tasas Var. o		ACC	Tasas Var. o		ACC	Tasas Var. o			
					SO %	PC		PIB/H	SO %		PC	PIB/		
SOJA (SOYA EN GRANO)														
1987	5,27		0,03											29,37
1988	5,23	0,49	0,12	34	1.722	(10,9)	34	12,7	5,5	34	28,1	(2,4)	14,88	74,1
1989	19,96	1,88	0,09	34	2.776	(14,6)	34	21,4	7,7	34	26,1	1,6	19,62	71,9
1990	14,94	0,85	0,06	34	7.649	(7,1)	34	27,3	1,6	34	32,4	2,7	17,74	100,0
1991	25,78	0,52	0,06	100	139,2	0,9	34	18,7	5,4	100	26,8	(0,2)	10,60	108,3
1992	15,50	0,31	0,05	100	56,7	(2,6)	34	12,7	8,7	100	25,1	2,2	11,99	116,3
1993	13,63	0,29	0,07	100	39,5	4,0	34	12,2	4,2	100	22,6	3,3	13,66	117,6
1994	43,14	0,91	0,07	100	15,4	12,0	34	8,9	2,5	100	22,5	4,6	13,06	125,1
1995	48,72	1,01	(0,08)	100	10,2	5,9	34	8,2	6,5	100	19,3	4,1		126,8

FUENTE: ELABORACION PROPIA, EN BASE A LOS DATOS DEL COMPENDIO ESTADISTICO DE LA

b: "Economías Pequeñas y relativamente menos desarrolladas e Integración del Hemisferio Occidental" CIDI/CEC/GA/doc.30/96 Rev.2, 12-09-96

c: CEPAL "El Grado de Preparación de los Países Pequeños para participar en el ALCA" lc/mex/b.549, 02-02-96

CUADRO 4.1-h
COMPARACION DE LOS INSTRUMENTOS COMERCIALES EN FAVOR DE
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

AÑO	B	C	D	E			F			G			H	I
				ACC	Tasas Var. o		ACC	Tasas Var. o		ACC	Tasas Var. o			
					SO %	PC		PIB/H	SO %		PC	PIB/		
SOJA (SOYA EN GRANO)														
1987	ERR		0,03											29,37
1988	22,21	0,49	0,12	34	1.722	(10,9)	34	12,7	5,5	34	28,1	(2,4)	14,88	74,1
1989	78,16	1,88	0,09	34	2.776	(14,6)	34	21,4	7,7	34	26,1	1,6	19,62	71,9
1990	67,74	0,85	0,06	34	7.649	(7,1)	34	27,3	1,6	34	32,4	2,7	17,74	100,0
1991	112,34	0,52	0,06	100	139,2	0,9	34	18,7	5,4	100	26,8	(0,2)	10,60	108,3
1992	65,62	0,31	0,05	100	56,7	(2,6)	34	12,7	8,7	100	25,1	2,2	11,99	116,3
1993	55,00	0,29	0,07	100	39,5	4,0	34	12,2	4,2	100	22,6	3,3	13,66	117,6
1994	187,57	0,91	0,07	100	15,4	12,0	34	8,9	2,5	100	22,5	4,6	13,06	125,1
1995	208,83	1,01	(0,08)	100	10,2	5,9	34	8,2	6,5	100	19,3	4,1		126,6

FUENTE: ELABORACION PROPIA, EN BASE A LOS DATOS DEL COMPENDIO ESTADISTICO DE LA

b: "Economías Pequeñas y relativamente menos desarrolladas e Integración del Hemisferio Occidental" CIDI/CEC/GA/doc.30/96 Rev.2, 12-09-96

c: CEPAL "El Grado de Preparación de los Países Pequeños para participar en el ALCA" lc/mex/b.549, 02-02-96

El acceso a Perú, uno de los mercados de destino de las exportaciones de la soya en grano se abrió, a partir de 1988 hasta 1991, con una Preferencia Arancelaria Regional (PAR) del 34%, a partir de 1992 la preferencia aumenta a un 100%, cuando se concretó la Zona de Libre Comercio entre ambos países vecinos, la situación de este país se puede describir en dos partes, la primera de gran inestabilidad entre 1988 y 1991, llegando a una extrema hiperinflación de 7,649% en 1990 que se reflejó en las tasas negativas del PIB/porcápita. a partir de 1992 a 1995 las tasas de variación de los precios al consumidor van disminuyendo considerablemente y las del PIB/porcápita se vuelven positivas y de considerable significancia.

El acceso a Chile, como otro mercado de destino de las exportaciones de la soya en grano, está beneficiado con una preferencia (PAR) del 34%, y desde 1992 cuenta con un 100% de preferencia, otorgada en el Acuerdo de Complementación Económica N° 22; en general, la situación de este país ha sido de una estabilidad y crecimiento constante; sin embargo cabe destacar que las tasas de variación de los precios al consumidor llegaron a un nivel relativamente elevado en 1991, año para el cual el PIB/porcápita fue el más bajo.

Con relación a los precios internacionales de las tortas y harinas de soya desgrasadas tuvieron un comportamiento fluctuante, pero con una constante tendencia a la baja, los años de repunte de los precios son 1988, 1989 y 1993; de igual manera para este caso, la devolución de impuestos tiene una importante significancia, por cuanto se suma a las garantías que este producto generaría si las exportaciones se realizaran en condiciones de libre competencia(ver cuadro 4.1-i).

CUADRO 4.1-i
COMPARACION DE LOS INSTRUMENTOS COMERCIALES EN FAVOR DE
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

AÑO	VALOR FO DE EXPOR (en miles)	DEVOLUCI DE IMPTOS	DIFERENCI O GANANC O PERDIDA	PERU			CHILE			COLDMBIA			REGIMEN FINANCIER	T.C. REAL C
				ACC	Tasas Var. o		ACC	Tasas Var. o		ACC	Tasas Var. o			
				SO %	PC	PIB/H	SO %	PC	PIB/	SO %	PC	PIB/		
TORTA Y HARINAS DE SOJA DESGRASADA														
1987	12,78		0,03										29,37	
1988	15,68	1,48	0,09	34	1.722	(10,9)	34	12,7	5,5	34	28,1	(2,4)	14,88	74,1
1989	28,98	2,74	0,07	34	2.776	(14,6)	34	21,4	7,7	34	26,1	1,6	19,62	71,9
1990	24,93	1,41	0,03	34	7.649	(7,1)	34	27,3	1,6	34	32,4	2,7	17,74	100,0
1991	36,47	0,73	0,02	100	139,2	0,9	34	18,7	5,4	100	26,8	(0,2)	10,60	108,3
1992	35,15	0,70	0,03	100	56,7	(2,6)	34	12,7	8,7	100	25,1	2,2	11,99	116,3
1993	46,73	0,99	0,03	100	39,5	4,0	34	12,2	4,2	100	22,6	3,3	13,66	117,6
1994	56,15	1,19	0,02	100	15,4	12,0	34	8,9	2,5	100	22,5	4,6	13,03	125,1
1995	38,51	0,64	(0,08)	100	10,2	5,9	34	8,2	6,5	100	19,3	4,1		126,6

FUENTE: ELABORACION PROPIA, EN BASE A LOS DATOS DEL COMPENDIO ESTADISTICO DE LA

b: "Economías Pequeñas y relativamente menos desarrolladas e Integración del Hemisferio Occidental" CIDI/CEC/GA/doc.30/96
Rev.2, 12-09-96

c: CEPAL "El Grado de Preparación de los Países Pequeños para participar en el ALCA" Ie/mex/b.549, 02-02-98

CUADRO 4.1-j
COMPARACION DE LOS INSTRUMENTOS COMERCIALES EN FAVOR DE
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

AÑO	T.M. BRUTOS	DEVOLUCI DE IMPTOS	DIFERENCI O GANANC O PERDIDA	PERU			CHILE			COLOMBIA			REGIMEN FINANCIER	T.C. REAL C
				ACC	Tasas Var. o		ACC	Tasas Var. o		ACC	Tasas Var. o			
				SO %	PC	PIB/H	SO %	PC	PIB/	SO %	PC	PIB/		
TORTA Y HARINAS DE SOJA DESGRASADA														
1987	55,24		0,03										29,37	
1988	51,76	1,48	0,09	34	1.722	(10,9)	34	12,7	5,5	34	28,1	(2,4)	14,88	74,1
1989	114,38	2,74	0,07	34	2.776	(14,6)	34	21,4	7,7	34	26,1	1,6	19,62	71,9
1990	101,59	1,41	0,08	34	7.649	(7,1)	34	27,3	1,6	34	32,4	2,7	17,74	100,0
1991	150,64	0,73	0,02	100	139,2	0,9	34	18,7	5,4	100	26,8	(0,2)	10,60	108,3
1992	146,73	0,70	0,03	100	56,7	(2,6)	34	12,7	8,7	100	25,1	2,2	11,99	116,3
1993	193,44	0,99	0,03	100	39,5	4,0	34	12,2	4,2	100	22,6	3,3	13,66	117,6
1994	245,83	1,19	0,02	100	15,4	12,0	34	8,9	2,5	100	22,5	4,6	13,06	125,1
1995	198,45	0,64	(0,08)	100	10,2	5,9	34	8,2	6,5	100	19,3	4,1		126,6

FUENTE: ELABORACION PROPIA, EN BASE A LOS DATOS DEL COMPENDIO ESTADISTICO DE LA

b: "Economías Pequeñas y relativamente menos desarrolladas e Integración del Hemisferio Occidental" CIDI/CEC/GA/doc.30/96
Rev.2, 12-09-96

c: CEPAL "El Grado de Preparación de los Países Pequeños para participar en el ALCA" Ie/mex/b.549, 02-02-96

El acceso a los principales mercados de destino y la situación económica de los mismos se describieron al hablar de los granos de soya, para Perú y Chile, y de la castaña sin cáscara, para Colombia; asimismo, ya se hicieron comentarios respecto de flexibilidad en el régimen financiero y del comportamiento del tipo de cambio real.

Finalmente, los precios internacionales del aceite de soya purificado o refinado, experimentaron un comportamiento con tendencia constante a la alza, hasta 1994, año para el cual se registró el nivel más alto contrariamente a la cifra negativa registrada en 1995; de igual manera en este caso, la devolución de impuestos tiene una importante significancia, por cuanto se suma a las garantías mínimas que este producto generaría si las exportaciones se realizaran en condiciones de libre competencia (ver cuadros 4.1-k y 4.1-l).

CUADRO 4.1-k
COMPARACION DE LOS INSTRUMENTOS COMERCIALES EN FAVOR DE
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

AÑO	B	C	D	E			F			G			H	I
				PERU			CHILE			COLOMBIA				
				ACC	Tasas Var. o	SO %	ACC	Tasas Var. o	SO %	ACC	Tasas Var. o	SO %		
SO %	PC	PIB/H	SO %	PC	PIB/	SO %	PC	PIB/						
ACEITE DE SOYA, PURIFICADO O REFINADO														
1987	243,01		0,15										29,37	
1988				34	1,722	(10,9)	34	12,7	5,5	34	28,1	(2,4)	14,88	74,1
1989	2.634,53	249,00	0,25	34	2.776	(14,6)	34	21,4	7,7	34	28,1	1,6	19,62	71,9
1990	6.162,07	349,00	0,26	34	7.649	(7,1)	34	27,3	1,6	34	32,4	2,7	17,74	100,0
1991	2.758,21	110,00	0,27	100	139,2	0,9	34	18,7	5,4	100	26,8	(0,2)	10,60	108,3
1992	5.033,78	201,00	0,25	100	56,7	(2,6)	34	12,7	8,7	100	25,1	2,2	11,99	116,3
1993	4.320,01	178,00	0,30	100	39,5	4,0	34	12,2	4,2	100	22,6	3,3	13,66	117,6
1994	11.970,78	492,00	0,43	100	15,4	12,0	34	8,8	2,5	100	22,5	4,6	13,06	125,1
1995	15.762,73	657,00	(0,04)	100	10,2	5,9	34	8,2	6,5	100	19,3	4,1		126,6

FUENTE: ELABORACION PROPIA, EN BASE A LOS DATOS DEL COMPENDIO ESTADISTICO DE LA

b: "Economías Pequeñas y relativamente menos desarrolladas e Integración del Hemisferio Occidental" CIDI/CEC/GA/doc.30/96 Rev.2, 12-09-96

c: CEPAL "El Grado de Preparación de los Países Pequeños para participar en el ALCA" Ict/mex/b.549, 02-02-96

CUADRO 4.1-l
COMPARACION DE LOS INSTRUMENTOS COMERCIALES EN FAVOR DE
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

AÑO	B	C	D	E			F			G			H	I
				PERU			CHILE			COLOMBIA				
				ACC	Tasas Var. o	SO %	ACC	Tasas Var. o	SO %	ACC	Tasas Var. o	SO %		
SO %	PC	PIB/H	SO %	PC	PIB/	SO %	PC	PIB/						
ACEITE DE SOYA, PURIFICADO O REFINADO														
1987	0,48		0,15										29,37	
1988				34	1,722	(10,9)	34	12,7	5,5	34	28,1	(2,4)	14,88	74,1
1989	2,72	0,25	0,25	34	2.776	(14,6)	34	21,4	7,7	34	26,1	1,6	19,62	71,9
1990	6,92	0,35	0,26	34	7.649	(7,1)	34	27,3	1,6	34	32,4	2,7	17,74	100,0
1991	3,27	0,11	0,27	100	139,2	0,9	34	18,7	5,4	100	26,8	(0,2)	10,60	108,3
1992	5,88	0,20	0,25	100	56,7	(2,6)	34	12,7	8,7	100	25,1	2,2	11,99	116,3
1993	5,26	0,18	0,30	100	39,5	4,0	34	12,2	4,2	100	22,6	3,3	13,66	117,6
1994	14,89	0,49	0,43	100	15,4	12,0	34	8,9	2,5	100	22,5	4,6	13,06	125,1
1995	16,77	0,66	(0,04)	100	10,2	5,9	34	8,2	6,5	100	19,3	4,1		126,6

FUENTE: ELABORACION PROPIA, EN BASE A LOS DATOS DEL COMPENDIO ESTADISTICO DE LA

b: "Economías Pequeñas y relativamente menos desarrolladas e Integración del Hemisferio Occidental" CIDI/CEC/GA/doc.30/96 Rev.2, 12-09-96

c: CEPAL "El Grado de Preparación de los Países Pequeños para participar en el ALCA" Ict/mex/b.549, 02-02-96

PARTE QUINTA

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1. CONCLUSIONES.-

De acuerdo al análisis realizado, se establecen las siguientes conclusiones generales:

- El régimen cambiario actual y la estabilidad económica logra un crecimiento del tipo de cambio real, generando ganancia de competitividad para los productos de Exportación No Tradicional.
- La flexibilidad adquirida en el régimen financiero no es suficiente o bien, no es utilizado eficientemente por el sector privado.
- Los incentivos fiscales no fueron la causa principal para la diversificación de las Exportaciones No Tradicionales.
- Los incentivos fiscales benefician más a los productos de Exportación No Tradicionales con mayor grado de elaboración.

Adicionalmente, se presentan las siguientes causas específicas para la promoción y el crecimiento de las exportaciones No Tradicionales objeto del estudio:

- Las exportaciones de la torta y harinas de soya, principal producto de

exportación del complejo oleaginoso, se expandieron principalmente al encontrar un mercado coyuntural, como fue el de Perú, y luego la apertura de otros mercados como el de Colombia y Chile, derivados de la profundización de los procesos de integración. La importancia de los incentivos fiscales en el valor de las exportaciones de tortas y harinas de soya, está en el hecho de que se suman a las ganancias generadas por la exportación.

- El crecimiento de las exportaciones de la soya en grano, segundo producto de importancia en el complejo oleaginoso, es mayor que el caso anterior y responde a la tendencia a la alza de los precios internacionales y a la apertura de su principal mercado de destino, Colombia. De igual manera, los incentivos fiscales tienen gran significancia en el valor de las exportaciones de soya en grano al sumarse a las ganancias generadas por la exportación.

- El crecimiento de las exportaciones de aceite de soya refinado o purificado, tercer producto de importancia en el complejo oleaginoso, responde a la situación coyuntural del Perú, principal mercado de destino y a la apertura del mismo y de los mercados de Colombia y Chile. Asimismo, responde a la tendencia al alza de los precios internacionales y en este contexto, los incentivos fiscales tienen una importante significancia en el valor de las exportaciones de este producto, por las razones ya mencionadas así como por gozar de una alícuota mayor que los demás productos estudiados, para la devolución del Draw Back.

- Las exportaciones de castaña sin cáscara tienen un crecimiento relativo, que responde esencialmente al acceso de su principal mercado de destino, Estados Unidos, con una preferencia del 100%. En este caso, los incentivos fiscales no constituyen ningún beneficio.

De acuerdo a todo lo anterior se concluye que la hipótesis general está aprobada, en razón de que los incentivos fiscales no promocionan la diversificación y crecimiento de las Exportaciones No Tradicionales de la soya y derivados y de la castaña.

La primera hipótesis secundaria, relativa a que "los incentivos fiscales promovieron el crecimiento de las exportaciones de los productos semi elaborados y elaborados como los Derivados de soya", queda rechazada, tomando en cuenta que la devolución de impuestos sólo constituyen un parte de las garantías generadas por estas exportaciones, siendo mayor esta participación cuanto mayor es el grado de elaboración del derivado de la soya.

La segunda hipótesis secundaria, relativa a que "los incentivos fiscales no promovieron el crecimiento de las exportaciones de los productos primarios como la soya en grano y la castaña", queda aprobada, tomando en cuenta que la devolución de impuestos constituye una pequeña parte de las garantías generadas por las exportaciones de la soya en grano y disminuyen el déficit de las de castaña sin cáscara, siempre que ambos productos se comercialicen en condiciones de libre competencia.

5.2. RECOMENDACIONES.-

1. El mejoramiento en la calidad de la información estadística se hace indispensable para una análisis más profundo de los beneficios reales de los incentivos fiscales.
2. El presente análisis tendría que realizarse con el resto de productos No Tradicionales que experimentaron un crecimiento y desarrollo reciente, a fin de poder determinar los aspectos de desviación de los objetivos de los incentivos fiscales.
3. Un análisis de regresión múltiple sería factible para la verificación de las hipótesis, siempre y cuando se obtenga información estadística para un mayor período de tiempo o un fraccionamiento del mismo.
- 4.- Los estudios en el campo de la promoción de exportaciones y de los incentivos a las mismas es tan amplio como cualquier otro tema en la rama económica, social y política, por tanto es necesario continuar con las investigaciones en dicha área.
5. Finalmente, existen otros medios para promocionar las exportaciones como la Ayuda Interna, medida que tendría un marco totalmente legal en el ámbito del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial de Comercio.

PARTE SEXTA

BIBLIOGRAFIA

VI BIBLIOGRAFIA.

- 1.- Antezana Oscar; "La Magia de las Exportaciones", 1993.
- 2.- ALADI-PNUD; "Incentivos a las Exportaciones en los Países miembros", Reunión de Responsables de la Promoción de Exportaciones en los Países miembros de la ALADI, agosto de 1993.
- 3.- Bahram Nowzad; "Resurgimiento del Proteccionismo", artículo (fotocopia).
- 4.- Cana Eduardo; "Coordinación de Políticas en la Integración Latinoamericana; Necesidad o Utopía?", Revista Comercio Exterior, vol 42, Nº 8; México; agosto de 1992.
- 5.- CANEB; "Comportamiento y Perspectivas de las exportaciones No Tradicionales bolivianas"; 1993.
- 6.- CANEB; "Las exportaciones, por qué caen?", mayo de 1992.
- 7.- CEFIR; "La Integración comercial y su dimensión aduanera; opciones de políticas públicas y requerimientos de gestión", Montevideo, abril de 1993.
- 8.- CEPAL; "El argumento de las ventajas comparativas", revista Nº 30 diciembre de 1986.
- 9.- Economía para Ejecutivos; "Fomento a las exportaciones: un lujo que no podemos darnos?", debate, febrero de 1992 (fotocopia).
- 10.- Economía para Ejecutivos; "Exporte y crezca (pero busque su propio modelo)"; debate, (fotocopia).
- 11.- Finanzas y Desarrollo; "El Nuevo Regionalismo", Resumen por Jaime de Melo y Arvind Panagariya de un debate, Diciembre

de 1992 (fotocopia).

- 12.- Gaceta Oficial de Bolivia; "Leyes y Decretos Supremos", varios.
- 13.- GATT 1994; "Mecanismo de examen de las políticas comerciales, Bolivia", informe de la Secretaría.
- 14.- Gob.Bol.-BIO; "Proposiciones sobre políticas de comercio internacional", grupo de trabajo del Convenio de Cooperación Técnica no Reembolsable QTN/SR-2198BO-ATN/SF-2942-BO, marzo de 1989.
- 15.- ILDIS; "El GATT y los Problemas de la Economía Mundial", Aportes, Olga Artagaveytia.
- 16.- Krugman-Obstfeld; "Economía Internacional; Teoría y Política", 2ª edición, McGraw Hill, 1994.
- 17.- Krugman Paul; "Competitividad Económica, mitos y realidades", revista Facetas (fotocopia).
- 18.- Levy Santiago; "Instrumentos fiscales y financieros para la promoción de las exportaciones en Bolivia", La Paz, agosto de 1987.
- 19.- Levy - Behrman; "The Drawbacks of export drawback", serie de documentos de trabajo del Instituto Torcuato Di Tella (fotocopia).
- 20.- Loza Gabriel; "Bolivia inserción internacional y desarrollo de exportaciones", La Paz, enero de 1991.
- 21.- Loza Gabriel; "Integración y Apertura externa", La Paz, 1993.
22. Min.Ind.Com.y Tur. "Análisis de la exención de impuesto a las exportaciones", febrero de 1990.

23. Min.Ind.Com.y Tur. "Alternativas de Financiamientos al Comercio Exterior en Bolivia", publicación distribuida.
- 24.- Mantel-Martirena; "Apertura y Distribución: una propuesta concreta de apertura comercial" serie de documentos de trabajo del Instituto Torcuato Di Tella (fotocopia).
- 25.- Price Waterhouse; "Guía informativa: Como hacer negocios en Bolivia", capítulos 2 y 3.
- 26.- Porter Michael; "La ventaja competitiva de las Naciones",
- 27.- Roll Eric; "Historia de las Doctrinas Económicas", Fondo de Cultura Económica, 1980.
- 28.- Samuelson-Nordhaus; "Economía", Duodécima Edición, Mc Graw Hill.
- 29.- SELA; "Resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay", Perspectiva Latinoamericana y del Caribe.
- 30.- Tesis de Grado; "Incentivos a las Exportaciones", Patricia Noda Videá, UCB, 1994.
- 31.- Tesis de Grado 207 "El Fomento a las Exportaciones No Tradicionales y Desarrollo Económico (80-90)", José Antonio Heredia Cuba, UMSA, 1993.
- 32.- Tesis de Grado 220 "La Política del Draw Back como incentivo al sector exportador No Tradicional en el Comercio Internacional", José Enrique Paniagua, UMSA, 1991.
- 33.- Tesis de Grado 132 "El Incentivo al Comercio Exterior de Productos No Tradicionales", Ana María Dips; UMSA, 1991.

- 34.- Tesis de Grado 228 "Los Incentivos al Sector de Exportaciones No Tradicionales en el Marco de la NPE", Fernando Villalva Mérida, UMSA, 1993.
- 35.- Tesis de Grado; "Los Impactos del Arancel y del Tipo de Cambio en las Importaciones y las Recaudaciones Aduaneras", Pilar Villarreal, UMSA, 1994.
- 36.- UDAPE; "Determinantes de las exportaciones en Bolivia", julio de 1993.
- 37.- UNCTAD; "Medidas e incentivos para mejorar la competitividad de los sectores con potencial de exportación en los países en desarrollo; datos y lecciones extraídos de la experiencia", Ginebra 1993.
- 38.- Valdes Prieto Salvador, "Las Devoluciones a los Exportadores Indirectos y el Poder Monopólico", artículo (fotocopia).
- 39.- Villarreal René; "Las Teorías Clásica, Neoclásica del Imperialismo- Dependencia y su Evidencia Histórica", El Trimestre Económico, Ensayo (fotocopias).
- 40.- VISIDN; "La Guerra de los Bloques", informe especial, vol. 80 N° 7, abril de 1993.

ANEXO Nº 1

*MARCO INSTITUCIONAL DE LA POLITICA COMERCIAL
DE APERTURA*

MARCO INSTITUCIONAL DE LA POLITICA COMERCIAL DE APERTURA

Los siguientes Decretos Supremos y Leyes, constituyen el marco institucional de la Política Comercial de Apertura.

- 1.- D.S. Nº 21060 Nueva Política Económica, Título II, agosto 29 de 1985.
- 2.- D.S. Nº 21660 Reactivación Económica, Título V, 10 de julio de 1987.
- 3.- D.S. Nº 21910 Derogación del beneficio del CRA para las exportaciones tradicionales y maderas simplemente aserradas y reducción del GAC, 1º de abril de 1988
- 4.- D.S. Nº 21998 Reglamentación de Maquilas, 31 de agosto de 1988.
- 5.- D.S. Nº 22013 Reglamentación de la emisión del CRA y de los Bonos Tributarios Redimibles.
- 6.- D.S. Nº 22407 Garantiza la libre importación de todos los productos, salvo los que afecten a la salud pública y a la seguridad nacional,
- 7.- D.S. Nº 22410 Régimen de Zonas Francas Industriales y Comerciales, Terminales de Depósito, Internación Temporal y Maquila, etc., 11 de enero de 1990.

- 8.- D.S. Nº 22526 Reglamento del RITEX, 13 de junio de 1990.
- 9.- D.S. Nº 22585 Rebaja la tasa de reintegro del CRA del 10% al 6% y reducción del GAC, 20 de agosto de 1990.
- 10.- D.S. Nº 22753 Régimen Nacional de exportaciones, deroga el CRA y establece el Draw Back.
- 11.- Ley Nº 1489 Desarrollo y tratamiento impositivo de las Exportaciones, 8 de julio de 1992.
- 12.- D.S. Nº 23060 Reducción del GAC, 14 de febrero de 1992.
- 13.- D.S. Nº 23574 Reglamento para el Tratamiento Tributario y Arancelario a las Exportaciones.
- 14.- D.S. Nº 23308 De Prácticas Desleales, 22 de octubre de 1992.
- 15.- Res.Min.2591/93 Prácticas Desleales, 4 de febrero de 1993.
- 16.- Ley Nº 1606 Deroga la devolución del IT a los exportadores, 22 de diciembre de 1994.

**TESIS PARA LA OBTENCION DEL GRADO ACADEMICO
"UNA EVALUACION DE LOS INSTRUMENTOS DE PROMOCION A LAS EXPORTACIONES,
MEDIANTE INCENTIVOS FISCALES Y
SU IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES
NO TRADICIONALES DE SOYA Y DERIVADOS,
Y DE CASTAÑA"
(BOLIVIA 1987 - 1995)**

RESUMEN

La presente tesis se basa en las siguientes hipótesis:

Hipotesis general:

"Los incentivos fiscales no promocionan la diversificación y crecimiento de las exportaciones no tradicionales de la soya y derivados, y de la castaña".

Hipotesis secundaria:

Primera.- "Los incentivos fiscales promovieron el crecimiento de las exportaciones de los productos semi elaborados y elaborados como los derivados de soya".

Segunda: "Los incentivos fiscales no promovieron el crecimiento de las exportaciones de los productos primarios como la soya en grano y la castaña".

La evaluación de los incentivos fiscales se realiza mediante un procedimiento de determinación de: la devolución de impuestos, basados en los decretos reglamentarios correspondientes, de la generación de ganancias o pérdidas y de la comparación de los instrumentos comerciales en favor de las exportaciones no tradicionales y los resultados de los dos aspectos anteriores.

Las conclusiones a las que se arriba al final del desarrollo de la presente tesis, son las siguientes:

- La hipótesis general está aprobada, en razón de que los incentivos fiscales no promocionan la diversificación y crecimiento de las Exportaciones No Tradicionales de la soya y derivados y de la castaña.
- La primera hipótesis secundaria, relativa a que "los incentivos fiscales promovieron el crecimiento de las exportaciones de los productos semi elaborados y elaborados como los Derivados de soya", queda rechazada, tomando en cuenta que la devolución de impuestos sólo constituyen un parte de las ganancias generadas por estas exportaciones, siendo mayor esta participación cuanto mayor es el grado de elaboración del derivado de la soya.
- La segunda hipótesis secundaria, relativa a que "los incentivos fiscales no promovieron el crecimiento de las exportaciones de los productos primarios como la soya en grano y la castaña", queda aprobada, tomando en cuenta que la devolución de impuestos constituye una pequeña parte de las ganancias generadas por las exportaciones de la soya en grano y disminuyen el déficit de las de castaña sin cáscara, siempre que ambos productos se comercialicen en condiciones de libre competencia.