

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN Y CAPACITACIÓN EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
MAESTRIA EJECUTIVA EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS (PRIMERA VERSIÓN)



***ANALISIS DEL SISTEMA DE DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS Y
SU EFECTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR
MANUFACTURERO EXPORTADOR EN BOLIVIA,
PERIODO 2000 - 2014***

Tesis de Postgrado para obtener el Título de Magíster Scientiarum

**POR: VICTOR HUGO MORALES MARTÍNEZ
SELMAN LEONARDO HUMEREZ FLORES**

TUTOR: YURI ROBERTO ZAMORANO BRAUN

LA PAZ – BOLIVIA
Octubre, 2016

**ANÁLISIS DEL SISTEMA DE DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS Y SU
EFECTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR
MANUFACTURERO EXPORTADOR EN BOLIVIA,
PERIODO 2000 - 2014**

RESUMEN

Uno de los principales factores de crecimiento y desarrollo económico estriba en la capacidad que tienen los países para insertarse de manera competitiva en el comercio exterior a través de sus sectores exportadores, principalmente aquellos relacionados a la generación de valor agregado y empleo.

En este escenario, aquellos países altamente dependientes de sus recursos naturales y, por ende, caracterizados por ser exportadores de materia prima, deben esforzarse por implementar políticas que les permita cambiar su matriz productiva. Caso contrario, se convertirán en meros consumidores sin industrias propias capaces de surgir ante el desempeño de sus sectores extractivos, lo que se reflejará en recurrentes déficits sus cuentas de balanza comercial y en el continuo deterioro de sus respectivos términos de intercambio; ello salvo situaciones efímeras de un contexto internacional favorable para los precios de los *commodities*.

En el caso de Bolivia, la experiencia demuestra que el esfuerzo por cambiar su matriz productiva ha sido infructuoso, independientemente del modelo de desarrollo económico en el cual se aplicaron sus respectivas políticas comerciales y productivas.

El presente trabajo de investigación analiza el desempeño del sector exportador manufacturero en Bolivia durante el periodo 2000 – 2014, considerando un entorno externo que privilegia la competitividad del comercio exterior.

Para el efecto, se parte del supuesto de que el inadecuado cumplimiento del principio de neutralidad impositiva constituye una de las razones por las cuales no ha sido posible cambiar su matriz productiva.

A partir de ello identifica los principales factores del actual mecanismo de devolución de impuestos que afectan negativamente a la capacidad competitiva del sector manufacturero; además de sustentar la importancia del adecuado funcionamiento del mecanismo de devolución de impuestos a las exportaciones, a través de un modelo econométrico.

Finalmente, se efectúa una propuesta de ajuste del citado mecanismo que pasa por una modificación de la actual norma de coparticipación tributaria que permita crear un FONDO destinado a la devolución inmediata de impuestos para el sector exportador no tradicional en general y manufacturero en particular, conforme lo dispuesto por la Constitución Política del Estado y de acuerdo al Modelo de Desarrollo Económico Social Comunitario y Productivo del actual gobierno.

Entre los beneficios de la adopción de una propuesta como la efectuada en el presente trabajo de investigación destaca el incentivo que tendría la actividad exportadora no tradicional, ante la existencia de recursos de disponibilidad inmediata y en efectivo para recuperar los tributos pagados en su desarrollo, eliminando cualquier posibilidad de acumulación de deudas como las que actualmente limitan la liquidez, incide en el capital de operaciones y finalmente afectan a la competitividad, principalmente de aquellas pequeñas empresas exportadoras con poco acceso a crédito.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	ii
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES	3
A. Antecedentes y Justificación de la Investigación	3
B. Planteamiento del Problema	5
C. Planteamiento de Objetivos	7
D. Justificación y Alcance de la Investigación	8
E. Hipótesis	10
F. Matriz de Consistencia	13
CAPITULO II: MARCO TEORICO	14
A. Introducción	14
B. La Teoría de la Competitividad	14
C. Estrategias de Competitividad	16
D. Enfoques de Competitividad y el Desarrollo Económico	17
E. La Teoría de la Ventaja Competitiva en Países en Desarrollo	23
F. Medición y seguimiento de la competitividad mundial	25
G. El Modelo de Desarrollo del Gobierno	28
H. La Armonización Fiscal en el Comercio Exterior	31
I. La Neutralidad Impositiva en América Latina	36
J. El Sistema de Devolución de Impuestos en Bolivia	37
K. Normativa relacionada	50
L. Aporte del Sector Manufacturero a la Economía y su acceso al sistema de devolución de impuestos	54
CAPITULO III: MARCO PRÁCTICO	74
CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	92
CAPITULO V: PROPUESTA DE MEJORAMIENTO	94
ANEXOS	103
BIBLIOGRAFÍA	121

INTRODUCCIÓN

Uno de los problemas estructurales e históricos de la economía boliviana es la alta dependencia de su matriz productiva respecto a las materias primas y, por ende, su perfil de inserción en el comercio internacional basado en los *commodities*.

En su momento, la doctrina del libre mercado, posicionada en Latinoamérica a través del denominado “Conceso de Washington”, encaró el tema priorizando la eliminación de barreras comerciales y la libre fluctuación del tipo de cambio, además de medidas relacionadas a la liberalización financiera y las reformas al sistema tributario, entre otras. De esta manera, se esperaba que el capital privado financie actividades productivo - exportadoras que a la larga permitan a las empresas y los países especializarse en aquellos rubros donde existan ventajas comparativas y competitivas.¹

Empero, las medidas adoptadas en varios países de la región no lograron los resultados esperados (Stiglitz, 2002). En Bolivia, durante el período neoliberal (1985-2005) el patrón primario exportador de la economía nacional se acentuó aún más con una política de privatización, acompañada por la desregulación de los mercados y su apertura irrestricta al comercio internacional, que se tradujo una entrega abierta de los recursos naturales, renovables y no renovables al control de empresas transnacionales.

¹ Se conoce al Consenso de Washington como al conjunto de medidas propuestas por John Williamson en noviembre de 1989, en el documento denominado: "What Washington Means by Policy Reform" ("Lo que quiere decir Washington con reformar orientaciones políticas"), y adoptadas por varios países en desarrollo, bajo el asesoramiento de Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Las medidas de política propuestas fueron las siguientes: 1) Disciplina fiscal; 2) Priorización del gasto público; 3) Reforma Impositiva; 4) Liberalización financiera; 5) tipo de cambio competitivo; 6) Liberalización del comercio internacional; 7) Eliminación de las barreras a las inversiones extranjeras directas; 8) Privatización; 9) Desregulación de los mercados; y 10) Protección de la propiedad privada.

Como resultado, los términos de intercambio se deterioraron (Humerez, Aranibar; 2006),² definiendo así un período de desindustrialización nacional que derivó en niveles altos de desempleo y descontento social que condujeron al advenimiento de políticas nacionalistas, con el Estado como principal actor de la economía.³

Las nuevas políticas estatistas adoptadas en Bolivia a partir de 2006, priorizaban, en teoría, el cambio de la matriz productiva primario dependiente. No obstante, resulta claro que Bolivia sigue teniendo una economía primario - exportadora, principalmente dependiente del gas natural (hidrocarburos), que a fines de 2014 representó el 57% de las exportaciones totales y el 70% de las exportaciones de productos primarios.

Al respecto, según el informe del Foro Económico Mundial, que coincide con otros similares, la industria boliviana es cada vez menos competitiva, lo que agrava la dependencia del país respecto a sus materias primas. Según el Índice de Competitividad Global 2014-2015, que evalúa año tras año a 144 países, Bolivia se encuentra en el antepenúltimo lugar en competitividad en América Latina (puesto 105), sólo por delante de Paraguay y Venezuela, muy distante de Chile, ubicado en el primer lugar en la región.⁴

Por lo referido precedentemente, resulta necesario analizar las razones por las cuales Bolivia no puede cambiar su matriz productiva, y menos insertar al mercado a su sector manufacturero no tradicional –caracterizado por ser

² Ello puede interpretarse como que el país requirió hacer cada vez mayor esfuerzo exportando para poder mantener su nivel de consumo importado, que en el fondo está señalando el tipo de productos que vende (materias primas o commodities) mientras que compra bienes elaborados que incorporan progreso tecnológico y que por ello valen más.

³ En Bolivia, el cambio del periodo neoliberal al estatal – nacionalizador inicia con la llamada "Guerra del Agua", acontecida en abril de 2000 en Cochabamba. Posteriormente, después de la denominada "Guerra del Gas" (2003), se consolida en enero de 2006, con el empoderamiento por parte de Evo Morales en el Gobierno, actualmente vigente.

⁴ FORO ECONÓMICO MUNDIAL (2015). El Índice de Competitividad Global 2014-2015.

generador de empleo—, bajo las reglas de juego inherentes al modelo de desarrollo actualmente vigente. El presente trabajo de investigación centra su atención en la devolución de impuestos, como uno de los factores operativos que limitan la competitividad de dicho sector productivo.

CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES

A. Antecedentes y Justificación de la Investigación

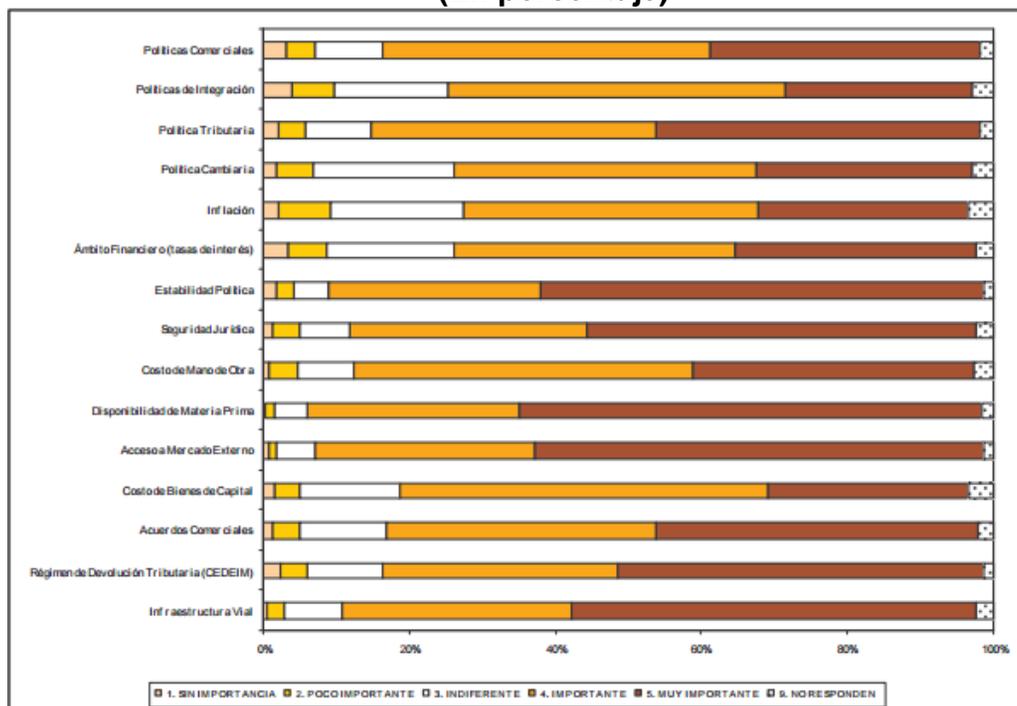
Según un estudio realizado en 2003 por la Fundación para el Desarrollo Sostenible – FUNDES, entre los principales motivos que explican el bajo desempeño de la actividad productivo - exportadora del sector secundario en la economía en Bolivia (empresas agropecuarias, agroindustriales, forestales, manufactureras y artesanales), se encuentran los siguientes (Zevallos, 2003):

- Baja competitividad en términos de precio y calidad del producto, aspecto estrechamente relacionado con el reducido nivel de inversión en capital humano y tecnología del conocimiento;
- Incertidumbre de regulación e inestabilidad política;
- Carencia de capital y de posibilidades de diversificación de riesgo;
- Dificil acceso al crédito;
- Baja capacidad de búsqueda y captura de nuevos mercados y productos;
- Reducido nivel de acceso a servicios competitivos de apoyo como el transporte y logística;
- Alto nivel de contrabando;
- Atrasos en los pagos del sistema de devolución de impuestos

De igual forma, una encuesta sobre empleo y percepciones socio-económicas en las empresas exportadoras bolivianas, realizada por el Instituto Nacional de Estadística en 2005, estableció que las políticas tributaria y cambiaria, además del mantenimiento de un ámbito macroeconómico estable e idóneo para la actividad económica en general (baja inflación), son calificadas como factores entre importantes a muy importantes por los exportadores.

Sin embargo, 44% de las unidades encuestadas valora más la política tributaria; sólo 30% y 29% califica como “muy importante” a la política cambiaria anti-inflacionaria, respectivamente. La alta valoración de la política tributaria tiene relación con la elevada consideración que otorga el sector exportador al Régimen de Devolución Tributaria, mediante CEDEIM.

Gráfico N° 1
Importancia de los siguientes factores en la exportación
(En porcentaje)



Fuente: INE, Encuesta de Empleo a Empresas Exportadoras, 2005.

Asimismo, un estudio elaborado por el Banco Mundial en 2009, concluye que un factor que influye en la productividad de las empresas exportadoras son los problemas de competitividad relacionados con la **neutralidad del régimen de incentivos a la exportación**, además de la eficiencia de los servicios apoyo (como el transporte y la logística), y la eficacia de las instituciones para el comercio transfronterizo.⁵

B. Planteamiento del Problema

Por lo referido precedentemente, la devolución de impuestos en el marco del principio de neutralidad impositiva es un tema de interés para el sector exportador.

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

El mencionado principio, establecido por la Organización Mundial del Comercio (OMC) y practicado por todos sus países miembros, se aplica generalmente a través de: i) algún mecanismo de devolución de impuestos; o ii) el no cobro de los mismos.

En Bolivia, la devolución impositiva se efectiviza a través de la emisión de Certificados de Devolución Impositiva (CEDEIM's), a través de los cuales las empresas exportadoras de bienes y servicios deben recibir la devolución de sus

⁵ BANCO MUNDIAL (2009), Buscando Diversificar Nuestras Exportaciones: En la ruta del crecimiento inclusivo.

impuestos pagados en la adquisición de las materias primas y bienes intermedios para procesos productivos de exportación.

El CEDEIM es un título valor transferible por simple endoso, con vigencia indefinida, de manera que el tenedor final del mismo puede utilizarlo para el pago de tributos cuya recaudación esté a cargo de la Aduana Nacional o el Servicio de Impuestos Nacionales; vale decir, tributos de importación y/o impuestos internos, cualquiera de ellos.

Pese a la vigencia de este mecanismo de devolución de impuestos en la normativa boliviana, son variados los reclamos que hace el sector exportador por su incumplimiento.

Según declaraciones públicas efectuadas en 2014 por el presidente de la Cámara de Exportadores (CAMEX) de La Paz, Larry Serrate, el Estado adeuda al menos Bs1.000 millones en CEDEIM desde hace tres años al sector exportador. Ello estaría provocando un descalce en las inversiones y los recursos financieros que utiliza este sector para realizar sus operaciones de comercio exterior, más aun considerando que –de acuerdo a la mencionada autoridad– **se debe esperar hasta dos años para que el Estado cumpla con la entrega de los CEDEIM**; tiempo extremadamente largo, considerando que en países vecinos como Perú la devolución se la efectiviza en unas pocas semanas.⁶

Se sabe que los trámites para la devolución de los CEDEIM están sujetos a auditorías exhaustivas por parte de la Administración Tributaria, lo que, además de la falta de presupuesto asignado por el Tesoro General de la Nación (TGN) para el efecto, estaría ocasionando esta demora, afectando especialmente al

⁶ Periódico: El Diario, 4 de septiembre 2014

sector manufacturero que por el giro de su negocio requiere la devolución inmediata de estos recursos para dinamizar su actividad productiva.⁷

Por lo referido precedentemente, podría sostenerse, *a priori*, que el sector exportador no tradicional, y particularmente el sector manufacturero en Bolivia ve limitada su actividad, entre otros aspectos, debido que el actual sistema de devolución de impuestos se caracteriza por la demora en la reposición de los mismos, lo que resta competitividad respecto a sus pares de otras naciones, porque este dinero podría ser utilizado en la inversión en cada una de sus unidades productivas, ya sea en maquinaria, promociones, ferias o eventos que quieran realizar.

Ante todo este cúmulo de observaciones que se hace al sistema de devolución de impuestos y a la forma en como se lo ha encarado hasta el momento, el trabajo de investigación busca responder esencialmente a la siguiente interrogante:

¿Constituye el actual mecanismo de devolución de impuestos el medio idóneo para que el sector manufacturero exportador de la economía acceda a dichos recursos pagados en el mercado interno, bajo el principio de neutralidad impositiva?

C. Planteamiento de Objetivos

a) Objetivo General: Demostrar que el actual sistema de devolución de impuestos no constituye el medio idóneo para que los exportadores del

⁷ El sector manufacturero incluye varios tipos de unidades productivas; incluye empresas grandes y medianas, en términos de inversión, producción y empleo, insertas en la economía formal, con la capacidad de exportación directa, dedicadas principalmente a la agroindustria y a la industria liviana de consumo.

sector manufacturero de la economía accedan efectivamente a la sus tributos pagados bajo el principio de neutralidad impositiva, lo que limita su capacidad competitiva.

b) Objetivos Específicos:

- Evaluar el aporte del sector manufacturero a la economía, en el marco de la teoría de competitividad y de la política de Desarrollo Económico del actual Gobierno.
- Analizar el actual mecanismo de devolución de impuestos e identificar los factores que impiden el cumplimiento de la Neutralidad Impositiva y limitan la capacidad de competitividad del sector manufacturero generador de empleos en Bolivia.
- Especificar un modelo econométrico para la medición del impacto de la devolución de impuestos en las exportaciones de la industria manufacturera en Bolivia.
- Efectuar una propuesta técnica de modificación del actual sistema de devolución de impuestos para el cumplimiento de Neutralidad Impositiva, en el marco del actual Modelo de Desarrollo Económico, Social, Comunitario y Productivo.

D. Justificación y Alcance de la Investigación

No obstante la línea política estatista adoptada actualmente por algunos países en Latinoamérica, incluido el nuestro, partamos del hecho de que el paradigma del libre mercado prevalece a nivel mundial.

A decir de varios defensores de dicho paradigma, una de las ventajas que ofrece el modelo se encuentra en el carácter dinámico de los mercados internacionales a los cuales hay que saber llegar de forma competitiva. Lamentablemente, nuestro país sigue en una etapa en que tan solo podría

acceder a los mismos en condiciones de proveedor de materias primas o de productos con bajo valor agregado con relación a los bienes importados.

La experiencia tiende a confirmar que, en la medida en que se crean condiciones apropiadas, entre ellas la posibilidad de una efectiva vinculación al mercado externo, la industria manufacturera puede emprender transformaciones productivas y mejoramientos tecnológicos con lo cual se podría propiciar el cambio en la matriz productiva en el país; elevando significativamente los ingresos y calidad de vida de las pequeñas unidades productivas pertenecientes a este sector.

En este sentido, la justificación del presente trabajo de investigación se basa en el supuesto principal de que la capacidad productiva y exportadora del sector secundario de la economía en general, y del sector manufacturero en particular, cuenta con un potencial especialmente idóneo para inducir la transformación productiva y promover la generación de empleo, en la medida en que, *ceteris paribus*, las empresas que lo componen puedan recuperar de forma oportuna sus impuestos pagados por la compra en el mercado interno o por las importaciones de materias primas e insumos, necesarias para su proceso de producción.

La importancia de realizar un estudio de estas características se encuentra en la necesidad de identificar políticas que permitan el adecuado cumplimiento del principio de neutralidad, en beneficio de aquellas unidades productivas generadoras de empleo, con perspectivas de cambiar la matriz productiva y exportar mercancías con valor agregado, en un marco constitucional y normativo que privilegia al Estado por sobre el mercado.

a) Delimitación del Tema de Investigación

Debido a que la vigencia de CEDEIM se hace efectiva a partir de julio de 1999, la investigación alcanzará a las exportaciones realizadas por la industria manufacturera durante el periodo 2000 – 2014.

De esta manera el estudio analizará el tratamiento al sector exportador en el marco de dos modelos de desarrollo contrapuestos: el de libre mercado (vigente entre 1986 y 2005), y el Nacional Estatista (también llamado “Socialismo del Siglo XXI”) implementado desde 2006 a la fecha.

E. Hipótesis

El presente trabajo de investigación se basa en la siguiente hipótesis:

El actual sistema de devolución de impuestos limita la capacidad competitiva de las exportaciones del sector manufacturero de la economía.

Para tal efecto, el análisis teórico del documento se basa en el método deductivo, el histórico, el descriptivo, el análisis y la síntesis. Así, la estrategia de investigación a utilizar parte de un análisis teórico, donde se estudian los supuestos más representativos de la teoría de competitividad y del principio de neutralidad impositiva. Asimismo se observa la evidencia empírica en algunos países similares por sus características al nuestro, enfatizando en el tratamiento de devolución de impuestos a sus exportaciones.

La demostración práctica de la hipótesis se basa en el *método empírico u* observacional. De manera que, de una forma inductiva, se analizan los datos estadísticos de segunda mano, generados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), el Servicio de Impuestos Nacionales y el Ministerio de

Economía y Finanzas Públicas, entre otras entidades, para analizar el estado de situación y comprobar la hipótesis, además de determinar la importancia de la aplicación del principio de neutralidad impositiva en la actividad exportadora del sector manufacturero.

Finalmente se presenta una propuesta de modificación del sistema de devolución que permita superar aquellas limitaciones que afectan a la actividad exportadora del sector secundario de la economía, en el marco del Modelo de Desarrollo Económico Social Comunitario Productivo del actual gobierno.

a) Identificación y Operativización de Variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
<i>Independiente:</i> Sistema de devolución de impuestos.	Parámetros descritos en el D.S. No 25465, que reglamenta la vigencia de los CEDEIM como mecanismo de devolución de impuestos para asegurar el principio de neutralidad en las exportaciones bolivianas. Normativa externa sobre el cumplimiento de la neutralidad impositiva con el sector exportador.	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de devolución impositiva (En Bolivianos). • Emisión de CEDEIMS (En Bolivianos). • Tiempo de emisión de los CEDEIM (En días/meses). • Presupuesto fiscal (En Bolivianos)
<i>Dependiente:</i> Capacidad competitiva de las exportaciones del sector manufacturero de la economía.	Exportaciones de la industria manufacturera, caracterizada por su capacidad de generar empleo y valor agregado en la economía.	<ul style="list-style-type: none"> • Valor FOB de las exportaciones (Dólares Americanos) • Mercados de destino de las exportaciones

Fuente: Elaboración propia.

b) Definición Conceptual

VARIABLES	DETALLE	CONCEPTOS	DEFINICIÓN
Independiente	Sistema de devolución de impuestos	<p>Impuestos: El tributo o carga que recae sobre el contribuyente para sostener el gasto público.</p> <p>Principio de Neutralidad: Principio de carácter tributario, cuya finalidad es la de garantizar la competitividad del sector a través de la devolución de impuestos internos y aranceles pagados por la compra de bienes de capital, activos fijos, insumos, servicios y otros gastos necesarios para la producción de mercancías de exportación.</p> <p>CEDEIM: Título valor transferible por simple endoso, con vigencia indefinida y que puede ser utilizado por el tenedor final para el pago de cualquier tributo.</p>	El D.S. No 25465, de 23 de julio de 1999, reglamenta la vigencia de los CEDEIM, como valores fiscales emitidos por el SIN y entregados a favor del sector exportador por concepto de reintegro del IVA, ICE y GA, acreditados por la compra de insumos o importación de productos.
Dependiente	Capacidad competitiva de las exportaciones del sector manufacturero de la economía	<p>Competitividad: Capacidad para competir, especialmente en los mercados exteriores.</p> <p>Exportación: Venta de mercancías de un país al resto del mundo.</p> <p>Sector secundario: Reúne la actividad artesanal e industrial manufacturera, mediante las cuales los bienes provenientes del sector primario son transformados en nuevos productos.</p> <p>Industria Manufacturera.- Industria que se dedica a la transformación de materias primas en productos y bienes terminados y listos para su consumo o distribución.</p>	Exportaciones como resultado de la actividad productiva del sector manufacturero generador de empleo y valor agregado.

Fuente: Elaboración propia en base al Diccionario de Economía y Finanzas de Tamames y Gallego.

F. Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS
¿Constituye el actual mecanismo de devolución de impuestos el medio idóneo para que el sector manufacturero exportador de la economía acceda a dichos recursos, bajo el principio de neutralidad impositiva?	Demostrar que el actual sistema de devolución de impuestos no constituye el medio idóneo para que los exportadores del sector manufacturero de la economía accedan efectivamente a la sus tributos pagados bajo el principio de neutralidad impositiva, lo que limita su capacidad competitiva.	El actual sistema de devolución de impuestos limita la capacidad competitiva de las exportaciones del sector manufacturero de la economía.
	PARA	HARÁ POSIBLE
	Proponer modificaciones al actual sistema de devolución de impuestos de manera que éste sea más eficiente y permita impulsar el cambio en la matriz productiva, en el marco del actual Modelo de Desarrollo Económico Social Comunitario Productivo del actual gobierno.	<p>Devolver los tributos pagados por el sector secundario de la economía, en general, y por la industria manufacturera en particular, según el desempeño de sus exportaciones y no en base a criterios presupuestarios.</p> <p>Reducir la carga financiera del sector secundario exportador de la economía.</p> <p>Incrementar la capacidad de producción de la industria manufacturera, además de incidir favorablemente en su productividad y competitividad.</p> <p>Reducir, a mediano y largo plazo, la dependencia de las exportaciones del sector primario de la economía.</p>
APORTE TEÓRICO		
Proponer una alternativa para la devolución de impuestos eficiente, que beneficie particularmente a las empresas generadoras de empleo y valor agregado, posibilitando el cambio en la matriz productiva a largo plazo.		

Fuente: Elaboración propia.

CAPITULO II: MARCO TEORICO

A. Introducción

Los cambios estructurales generados durante las últimas décadas en las economías de la región, parecen haber tenido resultados relativos en cuanto a sus perfiles de inserción comercial en el contexto internacional. Algunos países, como el nuestro, apostaron por el regreso de políticas neo estatistas con la finalidad de alcanzar un desarrollo económico planificado desde el nivel Central del Estado. Otros, en cambio, mantuvieron y profundizaron sus políticas económicas basadas en el accionar del mercado.

En ambos casos, sin embargo, los productos exportables deben pugnar por encontrar y mantener un espacio en los mercados internacionales. En consecuencia, puede sostenerse que, independientemente del modelo de desarrollo que

adopten los países en su interior, el comercio internacional sigue desarrollándose bajo los estamentos de la competitividad.

En este escenario, los que no cumplan con ciertos requisitos que se traduzcan en la innovación así como en un menor precio y/o mejor calidad de los productos exportables, se quedarán inexorablemente rezagados.

El presente capítulo analiza la noción de competitividad en el comercio internacional, su relación con la actividad exportadora y el principio de neutralidad impositiva.

B. La Teoría de la Competitividad

Se entiende por competitividad a la capacidad de competir en los mercados externos (Tamames, 1998). Este término hace referencia a la habilidad de las firmas para acceder a los mercados extranjeros y mantener o aumentar sus

cuotas de mercado. Se relaciona con el de productividad (elemento básico que permite competir en los mercados mediante el mejor uso y desarrollo de factores como tecnología, educación, infraestructura etc.) de un país y, consecuentemente, con el incremento en el nivel de vida de las personas.

A fin de aplicar la noción de competitividad a la actividad exportadora del sector no tradicional y manufacturero, es necesario considerar las definiciones y criterios conceptuales mínimos que forman parte de este concepto. Uno de ellos es el enfoque de competitividad según el entorno donde se desenvuelve, ya sea al nivel de la empresa, del sector o de la Nación.

a) Competitividad al Nivel de la Firma

En el plano empresarial la competitividad ha sido estrechamente relacionada con el nivel de rentabilidad, asequible a mediano y largo plazo. Ésta se encontrará en la diferencia entre el costo medio de producción y la valoración del precio del producto en el mercado. Con todo, a fin de que la empresa pueda consolidarse a largo plazo, la competitividad requiere de inversiones sostenidas que permitan mantener y mejorar la calidad del producto, además de la incorporación servicios post venta y publicidad.

Una adecuada estrategia empresarial traducida en un constante y agresivo proceso de inversión en investigación y capacitación de la mano de obra, además de una reacción oportuna ante probables cambios en los mercados y la consideración de posibles alianzas futuras con otras firmas son cruciales para alcanzar este objetivo.

b) Competitividad a Nivel Sectorial

En el ámbito sectorial, el desempeño de una industria puede ser cotejado con el de otra semejante en otro país. Este tipo de competitividad dependerá de la eficiencia con que se desenvuelvan las empresas que conforman el sector. En

este sentido, el beneficio promedio, el crecimiento de la productividad, y el logro de un costo medio bajo de las firmas hacen que una industria sea competitiva.

El origen de la competitividad en el ámbito sectorial estará en función de la dotación inicial de recursos naturales y laborales, aunque es posible mejorarla gracias a una minuciosa planificación industrial.

c) Competitividad a Nivel Nacional

El concepto de competitividad en el ámbito nacional es impreciso, y tiende a ser confundido con el buen desempeño de variables macroeconómicas como el superávit en balanza comercial. En realidad, debería entenderse como la capacidad de competir de una nación en distintos mercados independientes, a través de un conjunto de empresas propias y empresas foráneas atraídas, a su vez, por las ventajas que el país brinda y posee. Así, es necesario identificar las distintas fuerzas competitivas a ser desarrolladas por el país, a favor de uno o varios sectores, para que éstos puedan competir exteriormente con algún grado de eficiencia. (Bougrine, 1998)

C. Estrategias de Competitividad

La estrategia de competitividad permite a las empresas establecerse en el mercado de una manera rentable y sostenible en el tiempo. Una buena estrategia permitirá aprovechar además de una situación ventajosa, influir en el entorno para que éste se haga más beneficioso.

La estrategia de competitividad de una empresa deberá considerar dos posibilidades:

- i. Los bajos costos de producción, diseño o distribución de un producto con relación a los de los competidores; y/o

- ii. La diferenciación en el producto, con la incorporación de mayor valor agregado, además de servicios postventa.

La coordinación eficiente entre las diferentes actividades (compra de insumos, producción, comercialización, entrega y servicios postventa) es decisiva para aumentar las ventajas competitivas de la empresa, ya que coadyuva a lograr bajos costos y fuentes de diferenciación de productos y servicios.

D. Enfoques de Competitividad y el Desarrollo Económico

La idea de competitividad con relación al desarrollo económico enfrenta variadas posiciones, destacándose entre ellas los enfoques de Krugman, Thurow y Porter:

a) El Enfoque de Krugman

Según Paul Krugman (2001), el concepto de competitividad es solamente aplicable a las empresas y no así a los países. En otras palabras, los problemas económicos nacionales no pueden ser atribuidos a la falta de competitividad de sus empresas en los mercados internacionales.

La rentabilidad o la posición en el mercado, son conceptos aplicables a la competitividad de una firma, pero no así al comportamiento económico de un país, donde se pueden experimentar crisis económicas sin que ello signifique que el país salga del negocio. Los niveles de vida de las personas se determinan no por la competencia en el mercado global, sino por factores domésticos tales como la tasa de crecimiento de la productividad.

Por lo tanto, la búsqueda de desarrollo económico en un país no debería ir relacionada a la búsqueda de competitividad, ya que ello genera confusiones al momento de aplicar políticas económicas (proteccionistas) que reducen la

eficiencia económica mundial al limitar el volumen de las exportaciones e incrementar el precio de las importaciones.

b) El Enfoque de Thurow

A diferencia del anterior punto de vista, Lester Thurow (1994) supone que el comercio es un juego de suma cero, donde la ganancia de un país representa inevitablemente la pérdida de otro. Por ello enfatiza que el desarrollo económico de un país dependerá del papel del gobierno al momento de impulsar la competitividad mediante la implementación de políticas económicas que dirijan el capital (nacional o internacional) hacia sectores claves. Ello permitiría no solo asegurar el mercado doméstico para las empresas locales, sino también la formación de ventajas nacionales en tecnología y *know how*.

Así, se reducirían los efectos que provoca la globalización sobre las economías pequeñas, ya que los flujos de inversión serían manejados en beneficio de los propios Estados. Además, las empresas estarían en condiciones de ser competitivas al interior de los principales mercados internacionales, mediante una adecuada política industrial de fomento estatal a industrias clave.

En otras palabras, el proteccionismo y la formación de grupos o redes de negocios capaces de auto sostenerse y mantener fuera a los extranjeros, generaría competencia y desarrollo económico en los países.

c) El Enfoque de Porter

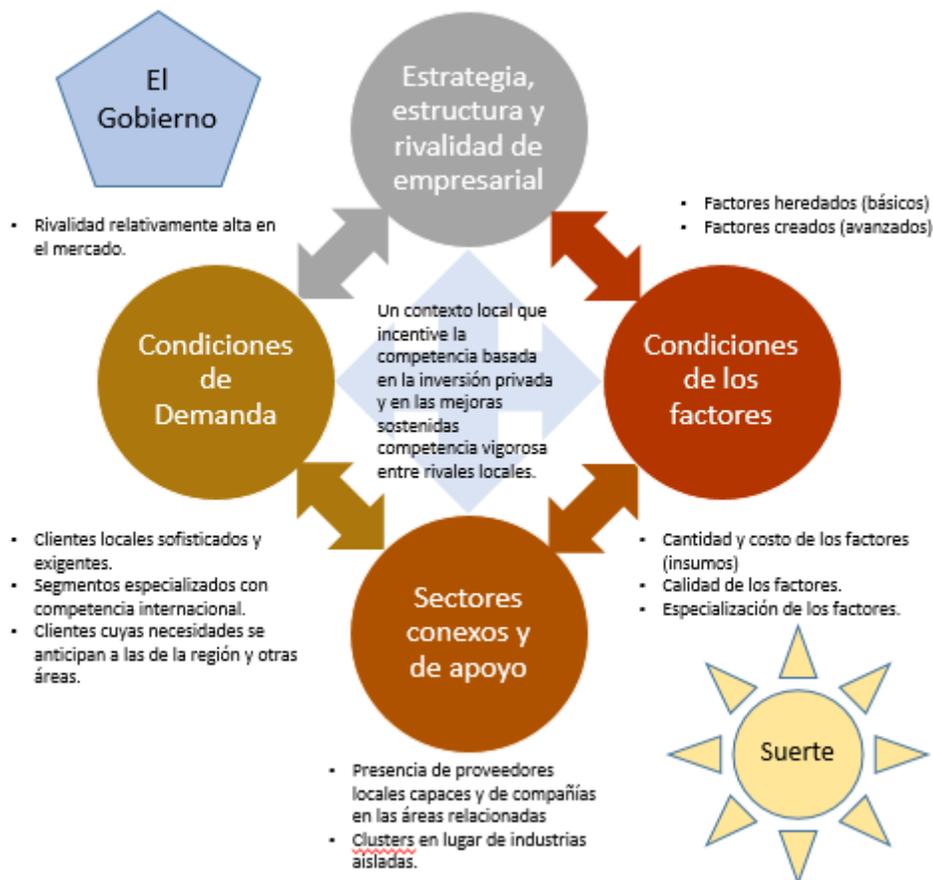
Según Michael Porter (1998), la competitividad que puedan alcanzar las empresas hace que éstas se constituyan en los agentes centrales para la generación de crecimiento, productividad y desarrollo en los países.

El éxito (o fracaso) de una empresa estará en función del grado de interrelación de cuatro elementos identificados conjuntamente como el “**diamante de**

competitividad”, además del rol del Gobierno y el Factor Suerte, que crean el contexto donde las empresas surgen y compiten, a saber: i) Condiciones de los factores; ii) Condiciones de la demanda; iii) Sectores Conexos y de Apoyo; y iv) Estrategia, Estructura y Rivalidad Empresarial.

La sinergia entre estos factores permitirá que las naciones alcancen el éxito con un tipo particular de industria, generando un entorno dinámico y competitivo, además de crear estímulos a las empresas para que puedan mantener y mejorar sus ventajas competitivas en el tiempo.

Figura 1
El Diamante de Competitividad de Porter



i. Condiciones de los Factores

El primero de los factores hace referencia a los diferentes recursos que contribuyen en la creación de un producto o servicio, necesarios para el funcionamiento de una empresa (mano de obra, tierra arable, recursos naturales, capital e infraestructura). En este sentido, la dotación inicial de factores de un país juega un rol claro, aunque los factores más importantes para el desarrollo de este tipo de ventaja son aquellos que han sido creados o innovados y no así "heredados".

Los factores pueden ser básicos o generales, cuando sirven de apoyo para los tipos más elementales de ventaja (recursos naturales, clima, ubicación) y avanzados o especializados cuando incluyen personal con formación específica, infraestructura y bases de conocimiento en campos particulares, por lo que su creación requiere de inversiones privadas y sociales específicas y sostenidas en el tiempo.

La ventaja basada en factores básicos o generales es rudimentaria y temporal, mientras que los factores avanzados o especializados ofrecen bases más decisivas y sostenibles para alcanzar la ventaja competitiva.

ii. Condiciones de Demanda

El segundo determinante genérico se refiere a la naturaleza de la demanda interior de los productos y/o servicios del sector. Su influencia dentro la conformación de ventajas competitivas es dinámica ya que conforma el ritmo y carácter de la mejora e innovación de parte de las empresas.

Las condiciones de demanda interna pueden constituirse en la base para alcanzar la competitividad y de esta forma conquistar mercados externos. Reflejan atributos nacionales como ser: población, clima, normas sociales, y el conjunto de otras empresas de la economía.

Su calidad es más relevante que su cantidad, y depende de tres componentes elementales: La estructura segmentada de la demanda; Los compradores entendidos y exigentes; y Las necesidades precursoras de los consumidores.

iii. Sectores Conexos y de Apoyo

Son aquellos sectores cuya producción complementa el producto final de la empresa, o bien aquellos sectores que le permiten coordinar o compartir actividades de la cadena de producción.

Una mayor coordinación entre empresas y proveedores nacionales (o internacionales instalados en el país) competitivos internacionalmente, generará ventajas competitivas, suministrando mejores productos y servicios a los consumidores locales.

iv. Estrategia, Estructura y Rivalidad Empresarial

El último componente del diamante de competitividad depende del contexto en el cual se crean, organizan y compiten las empresas. En este sentido, la rivalidad que desata la competencia se constituye en un elemento generador de ventajas competitivas al presionar a que éstas bajen sus costos, innoven productos y procesos, o mejoren la calidad de los mismos.

A falta de rivalidad interna, se recomienda la apertura de mercados nacionales a bienes y servicios extranjeros en un país pequeño. Esta rivalidad se presenta al nivel de precios, calidad de servicios y tecnología, entre los más importantes.

v. El Rol del Gobierno

Para Porter, el gobierno debe limitarse exclusivamente a la creación y conservación de la competitividad nacional. Su rol debe ser netamente parcial, ya que en realidad no controla las ventajas competitivas, pero las influye con sus respectivas políticas.

En lo económico, el gobierno debe estimular el desarrollo de los recursos nacionales (trabajo y capital), a fin de alcanzar mayores niveles de productividad que sirven de base para determinar los niveles de vida de un país. Del mismo modo, no deben aplicarse políticas que distorsionan el mercado (protección, compras gubernamentales garantizadas, subsidios, etc.) ya que retrasan o eliminan la necesidad de innovar.

El Estado debería encargarse de los sectores donde las empresas son incapaces de actuar (como la política comercial), o donde las externalidades hacen que las empresas sub inviertan, como la educación, calidad ambiental y algunos tipos de investigación y desarrollo. La inversión pública en estas actividades incrementaría la productividad en muchas industrias.

Las ventajas competitivas de las industrias de un país se forman a través de un largo proceso de generación de capital humano, inversión en productos y proceso, construcción de "clusters" y penetración de mercados externos. Consecuentemente, los gobiernos deben preocuparse por mantener los agregados económicos en equilibrio, sin entorpecer el desempeño del mercado a través de controles de precios, protección del mercado o subsidios. Dichas acciones limitan potencialmente las innovaciones y erosionan la productividad.

vi. El Factor Suerte

En algunos casos, este factor adicional permite el establecimiento de ventajas competitivas a través de inventos casuales, cambios en los precios de los insumos, variaciones significantes en las variables financieras, decisiones políticas por parte de gobiernos extranjeros, guerras, la situación inicial de la empresa, etc.

E. La Teoría de la Ventaja Competitiva en Países en Desarrollo

Debido a que el enfoque de competitividad y desarrollo económico de Krugman se centra en un ámbito empresarial, el mismo se adapta principalmente al análisis de economías desarrolladas, donde efectivamente el desempeño de las empresas puede llegar a repercutir en los países que acogen su casa matriz. Un claro ejemplo de ello es lo sucedido con la crisis financiera de 2008 que afectó a entidades bancarias como Lehman Brothers y Bank of America en Estados Unidos.

El enfoque de Thurow pone énfasis en el desempeño de las políticas económicas que desarrollan los países, aspecto que lo hace más aplicable a la realidad de economías como la nuestra, donde la mayoría de las empresas locales carecen de capacidad productiva y competitiva tanto a nivel interno como externo.

Por su parte, el análisis que hace Porter sintetiza ambas visiones, al suponer que son las empresas las que efectivamente compiten, pero son los gobiernos los encargados de generar las condiciones para que ello suceda, a través de sus políticas.

Las características que clasifican a un país en vías de desarrollo limitan su competitividad a la explotación de factores básicos, haciendo que sus sectores exportadores sean totalmente sensibles al precio y por lo tanto a cualquier variación en los tipos de cambio, costos de los factores o medidas proteccionistas. Por otro lado, el constante adelanto tecnológico y su aplicación dentro el comercio internacional hace que sus productos transables pierdan competitividad en el mercado externo.

El progreso en estos países requiere la dura tarea de generar y perfeccionar los determinantes que permitan mejorar su capacidad competitiva. La creación de

factores avanzados puede considerarse un primer requisito y aun así la demanda exigente más los sectores de apoyo son indispensables para alcanzar un total progreso.

De acuerdo a Porter, una economía en vías de desarrollo debe concentrarse específicamente en algunos campos dado lo limitado de sus recursos. Aunque los factores generales son la base para formar los factores especializados, no es posible conseguir una apreciable ventaja en el ámbito internacional con ellos.

Las medidas proteccionistas pueden garantizar el mercado interior, pero las empresas carecerán de ventaja en los mercados internacionales. Además las políticas de desarrollo dirigidas exclusivamente a regiones y sectores donde las ventajas en los factores básicos son mayores no son sostenibles, por lo que resulta prioritario tratar de producir un desarrollo paralelo en todo el país.

En este sentido, Porter propone un modelo apropiado para el desarrollo de estos países; el del *agrupamiento*, el cual consiste en identificar aquellos sectores donde la importancia de los factores proporcione cierta ventaja competitiva y a su vez los otros determinantes de la ventaja nacional también existan, real o potencialmente. Tales sectores se convierten en centros aptos para el desarrollo.

El modelo de Porter supone que estos “sectores base” son los que permiten estimular el desarrollo mediante inversiones en educación e infraestructura en sus respectivos sectores conexos, en especial en aquellos donde la ventaja sea menos sensible a los factores. Se debe estimular además el desarrollo de la demanda interna, por lo general en sectores donde existan compradores entendidos y exigentes.

F. Medición y seguimiento de la competitividad mundial

Con el objetivo de identificar los niveles y determinantes de la competitividad, a través de su publicación The Global Competitiveness Report (GCR), el Foro Económico Mundial presenta una evaluación anual de indicadores de competitividad, generando un ranking por países.⁸

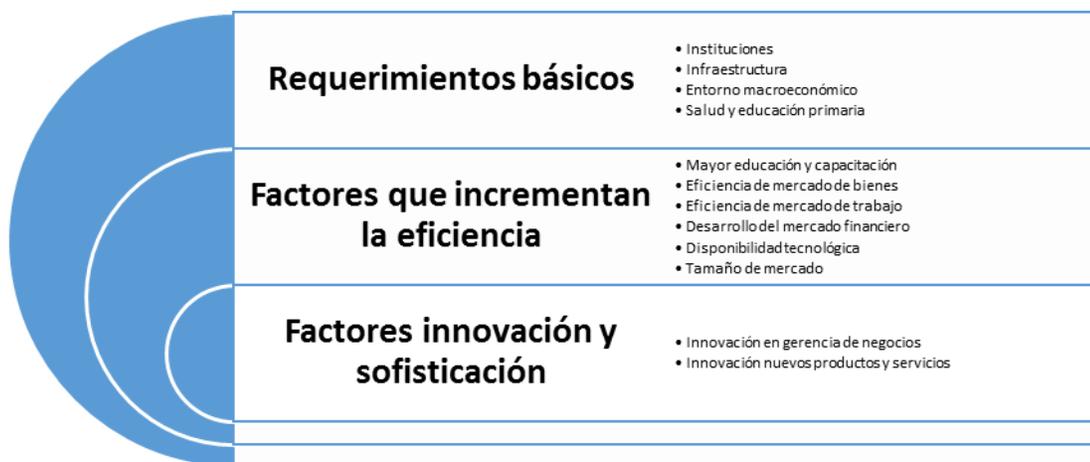
Dicha entidad mide la competitividad a través de las instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país.

Para esta entidad, el nivel de productividad determina la prosperidad que puede alcanzar una economía, además de las tasas de retorno de las inversiones, que son fundamentales para conducir las tasas de crecimiento. En otras palabras, mientras más competitiva es una economía tendrá posibilidades de alcanzar mayores tasas de crecimiento a largo plazo.

De esta manera, el Foro Económico Mundial analiza 12 factores que pueden ser clasificados según el grado de competitividad que generan y el estado del desarrollo en el que se encuentran los países bajo estudio como consecuencia; a saber: a) Requerimientos básicos; b) Factores que incrementan la eficiencia; y c) Factores de innovación y sofisticación (ver Figura 2):

⁸ El Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés) es una organización privada, internacional, independiente y sin fines de lucro, que involucra a líderes empresariales, políticos, intelectuales y sociales de todo el Orbe, que comprometidos a mejorar el estado del Mundo, buscan influir en sus agendas industriales, regionales y globales. Fundado en 1971, bajo el nombre de Foro Gerencial Europeo, comenzó como una iniciativa de un grupo de líderes empresariales de Europa, con el objetivo inicial de discutir estrategias coherentes para que las empresas europeas pudieran enfrentar los desafíos del mercado internacional. www.weforum.com

Figura 2
VARIABLES DE EVALUACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD
World Economic Forum



Fuente: Elaboración propia en base a información del World Economic Forum (WEF)

Requerimientos básicos. Representan los factores básicos con los que los países deben contar para competir. Aquí se clasifican 37 países que se encuentran en etapa inicial de competitividad (Bangladesh, Burkina Faso, Kenia, Nicaragua, Haití, Zambia, etc.)

Factores que incrementan la eficiencia. Representan los factores que se sustentan en los básicos y permiten incrementar el grado de competitividad. El análisis de estos factores permite agrupar a 30 países que se encontrarían en una segunda etapa de competitividad (China, Colombia, Perú, Ucrania, etc.)

Bolivia se encuentra clasificado como país en transición a esta etapa, conjuntamente otros 15 países como Angola, Honduras, Filipinas y Venezuela.

Factores de innovación y sofisticación. Son factores relacionados a la capacidad de innovación que tienen los países en los ámbitos productivos y

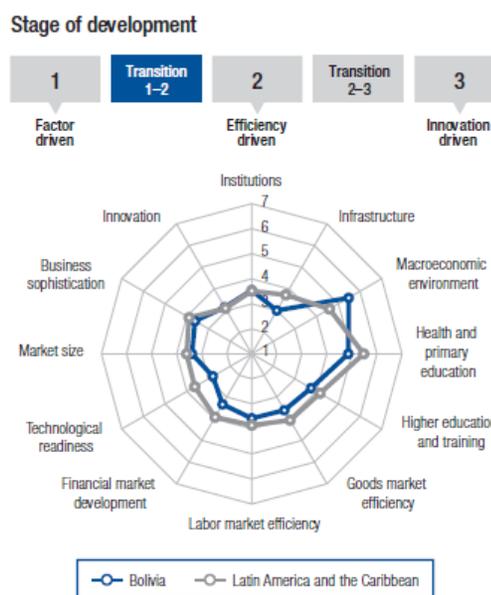
de negocios. Por lo mismo, permiten agrupar a 37 países que se encuentran en una tercera y última etapa de competitividad (Alemania, Estados Unidos, Japón, Suecia, etc).

La siguiente Figura detalla los resultados que obtuvo Bolivia en el marco del análisis del Foro Económico Mundial. A nivel global, según el GCR 2014 – 2015, Bolivia ocupa el puesto 105 de un total de 144 observados. Con esta puntuación, en el periodo 2014 – 2015, nuestro país habría retrocedido con relación a los resultados alcanzados incluso desde las gestiones 2011 – 2012.

Figura 3
Resultados para Bolivia del GCR 2014 - 2015

Global Competitiveness Index

	Rank (out of 144)	Score (1-7)
GCI 2014–2015	105	3.8
GCI 2013–2014 (out of 148).....	98.....	3.8
GCI 2012–2013 (out of 144).....	104.....	3.8
GCI 2011–2012 (out of 142).....	103.....	3.8
Basic requirements (46.0%)	93	4.2
Institutions.....	90.....	3.5
Infrastructure.....	109.....	3.0
Macroeconomic environment.....	35.....	5.5
Health and primary education.....	109.....	4.9
Efficiency enhancers (45.5%)	116	3.4
Higher education and training.....	97.....	3.7
Goods market efficiency.....	132.....	3.6
Labor market efficiency.....	127.....	3.6
Financial market development.....	121.....	3.3
Technological readiness.....	118.....	2.8
Market size.....	84.....	3.4
Innovation and sophistication factors (8.5%)	94	3.4
Business sophistication.....	103.....	3.6
Innovation.....	83.....	3.1



Fuente: The Global Competitiveness Report 2014 – 2015

De los doce factores analizados, el único que sitúa a Bolivia por sobre los demás países latinoamericanos, según el GCR 2014 – 2015, es el entorno macroeconómico.

Con este razonamiento, ¿será posible pensar que las actuales políticas de gobierno en Bolivia permiten sentar las bases para generar ventajas

competitivas, tomando como ejemplo concreto la devolución de impuestos, como aplicación del principio de neutralidad impositiva?

G. El Modelo de Desarrollo del Gobierno

Un modelo económico es una representación simplificada, generalmente en términos matemáticos, de una determinada realidad económica y el que define cómo se generan y se distribuyen los excedentes económicos. Loza (2013)

Según el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, en el modelo de libre mercado (vigente en Bolivia entre 1986 y 2005), el excedente se generaba de la plusvalía del trabajador, cuya explotación consistía en la prolongación de horas de trabajo y la reducción de derechos.⁹

Ese excedente también se producía por la explotación de los recursos naturales en manos de las transnacionales y el sector privado quienes se apropiaban del mismo para sus beneficios, haciendo mínimas transferencias al Estado para que éste, a su vez, encare las tareas sociales como educación y salud.

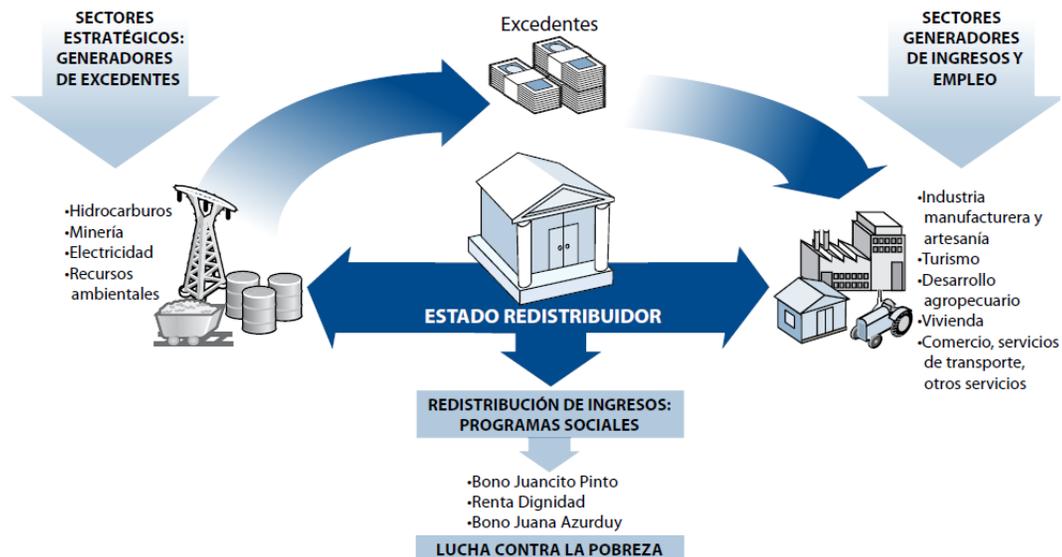
Por tanto, la generación de excedente y su distribución no era equitativa, y eso empezó a generar problemas sociales que, en última instancia, son problemas económicos.

La doctrina del gobierno enfatiza en que una sociedad es sostenible en el tiempo cuando la generación de excedentes se dirige a la satisfacción de necesidades actuales y futuras a través de su distribución en la sociedad. Cuando los excedentes no satisfacen la necesidad colectiva, entonces es preciso redistribuirlos en función de la necesidad social.

⁹ El modelo identifica cinco crisis del capitalismo con consecuencias en el sector real de las economías donde el mismo está vigente: i) Crisis del sistema financiero; ii) Crisis de políticas económicas; iii) Crisis energética; iv) Crisis climática; y v) Crisis alimenticia. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Revista Economía Plural, Año 1, N° 1, septiembre de 2011.

De esta manera, el Modelo de Desarrollo Económico Social Comunitario y Productivo se sustenta en dos pilares: 1) El sector estratégico, que genera excedentes; y 2) El sector generador de ingresos y empleo (Ver Figura 4).

Figura 4
Modelo de Desarrollo Económico Social Comunitario Productivo



El modelo identifica cuatro sectores estratégicos que tiene Bolivia para generar excedentes económicos para los bolivianos: hidrocarburos, minería, electricidad y recursos ambientales.

Entre los sectores generadores de ingreso y empleo están la industria manufacturera, turismo, vivienda, desarrollo agropecuario y otros que aún no han sido dinamizados.

De acuerdo con el nuevo modelo, para desarrollar una Bolivia productiva, generar esa transformación productiva y modificar modelo primario exportador, se requiere llevar los excedentes de los sectores de minería, hidrocarburos, energía eléctrica, hacia los sectores manufacturero, industria, turismo y agropecuario.

El Estado es el redistribuidor, el que debe tener la capacidad de transferir los recursos de los sectores excedentarios a los generadores de empleo e ingreso. Así, el modelo económico del actual gobierno busca liberar a Bolivia de la dependencia de la exportación de materias primas para abandonar el modelo primario exportador y construir un país industrializado y productivo.

En consecuencia, este es un modelo económico que se basa en el éxito de la administración estatal de los recursos naturales.

Al respecto, el parágrafo IV del Artículo 351 de la Constitución Política del Estado establece que:

“Las empresas privadas, bolivianas o extranjeras, pagarán impuestos y regalías cuando intervengan en la explotación de los recursos naturales, y los cobros a que den lugar no serán reembolsables. Las regalías por el aprovechamiento de los recursos naturales son un derecho y una compensación por su explotación, y se regularán por la Constitución y la ley.”

En otras palabras, los sectores primario exportadores no deberían tener acceso a la devolución de impuestos, lo que rompe el principio de neutralidad impositiva para estos sectores.

Además, el concepto de competitividad no parece estar relacionado con el modelo económico del actual gobierno, ya que el mismo enfatiza el desarrollo del mercado interno, en contraposición a la política del “exportar o morir”, vigente hasta 2005.

En consecuencia, la política comercial hoy por hoy vigente se caracteriza por ser proteccionista. Crea sesgos anti importaciones a través de instrumentos

arancelarios y para – arancelarios, a objeto de “proteger” sectores relacionados a la actividad productiva agropecuaria y manufacturera, principalmente.¹⁰

Además de las medidas proteccionistas, el actual gobierno adopta medidas que distorsionan el mercado a través de controles de precios, restricciones a las exportaciones, compras gubernamentales garantizadas, subsidios; lo que, de acuerdo a la teoría analizada precedentemente, debería retrasar o eliminar la necesidad de innovar de las empresas de nuestro país, además de erosionar su productividad.

H. La Armonización Fiscal en el Comercio Exterior

En materia de comercio exterior, los diversos sistemas fiscales de los países involucrados pueden diferir de muchas maneras, relacionadas con: a) Lo que se tributa (la base tributaria); b) cuánto se tributa (la tasa impositiva); y c) la clase y el tipo del impuesto que se aplica. Incluso si estos factores son los mismos en los países que comercian entre sí, el fraude fiscal y el alcance de los impuestos pueden diferir entre ellos (Hitiris y Vallés, 1999).

La armonización fiscal es el proceso mediante el cual los sistemas fiscales se alinean unos con otros, de manera que las consideraciones de tipo fiscal no interfieran en el movimiento de bienes, servicios y factores de producción (capital y migración laboral), y por ende en las decisiones de localización de empresas en los países.

¹⁰ Por ejemplo, el Decreto Supremo N° 2522, de 16 de septiembre de 2015 incrementa la alícuota del Gravamen Arancelario para la importación de algunas mercancías (papa, leche, yogurt, uvas frescas y secas, café molido, vino, pelo fino de conejo o liebre y zapatos); además de obligar a la otorgación de permisos sanitarios y fitosanitarios como requisito de importación.

La armonización fiscal es necesaria cuando existen *externalidades fiscales* entre estados miembros; es decir, cuando las decisiones de política fiscal que adopta un Estado afectan a otros.

Con la armonización fiscal se busca internalizar estos efectos, haciendo compatibles los distintos sistemas fiscales entre sí, especialmente cuando los países se encuentran en un proceso de integración comercial, como una unión aduanera. El objetivo es priorizar la libre competencia, de manera que la integración y el crecimiento económico puedan alcanzarse de forma gradual y sincronizada.

Dicho logro requiere que el comercio internacional, los movimientos de los factores y la localización de la producción no se guíen por consideraciones fiscales. Por tanto, se pretende que en los asuntos fiscales entre países prevalezca la *neutralidad fiscal o impositiva*; de manera que los flujos de bienes, servicios y factores de producción, así como la especialización internacional, sean iguales con o sin impuestos.

Esta condición puede alcanzarse adoptando *el principio de destino de la fiscalidad* en el comercio internacional, o *el principio de origen (residencia) en la fiscalidad* sobre los flujos interfronterizos de los rendimientos de la renta.

a) Comercio e imposición

Los impuestos indirectos, y sus variaciones, influyen sobre los precios relativos de una economía y, por tanto, sobre la relación de intercambio entre países, de manera que el patrón y el volumen de comercio pueden verse afectados. Los cambios inducidos por la imposición sobre la relación de intercambio provocan redistribuciones de rentas entre: i) los ciudadanos de un país; ii) el país y sus socios comerciales; y iii) el grupo de países socios con el resto del mundo.

Los efectos de los cambios de los impuestos inducidos por la armonización fiscal son análogos a los derivados de cambios en las estructuras arancelarias. Así, los cambios en los precios relativos, como resultado de la aplicación de políticas fiscales provocan efectos de creación y desviación de comercio causados por la armonización fiscal.

Los impuestos indirectos se aplican sobre los bienes que se comercializan en función de los principios de imposición en origen o en destino. Según el **principio de imposición en origen**, los impuestos se recaudan en la etapa de producción, siendo el país que los produce el que obtiene los ingresos tributarios. Por tanto, las exportaciones de productos con idéntico coste desde un país con impuestos bajos a un país con impuestos altos podrían disfrutar de una ventaja comparativa artificial y así distorsionar el patrón y la localización de la producción, al igual que el patrón de comercio.

Según el **principio de imposición de destino**, que se utiliza en todo el mundo para el comercio internacional, los impuestos se recaudan en la etapa de consumo, siendo el país donde se consume el que obtiene los ingresos tributarios. Por tanto, según este principio los países efectúan ajustes tributarios en frontera, imponiendo tributos a las importaciones y reembolsando los impuestos sobre las exportaciones.

Los países pueden conseguir una ventaja injusta aplicando impuestos sobre los productos importados con tasas impositivas mayores que las aplicadas a los productos nacionales análogos, y reembolsando los impuestos a las exportaciones a niveles superiores a los que de hecho pagan. Esto equivale a imponer tributos aduaneros sobre las importaciones y subsidios implícitos sobre las exportaciones, por lo que está prohibido en los acuerdos internacionales

como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en ingles) y en los mercados comunes.¹¹

Al tratar a los bienes foráneos de forma similar a los bienes nacionales, el principio de imposición de destino garantiza que las empresas compitan con precios netos en impuestos. Así, el principio de imposición en destino no distorsiona el comercio internacional, y por lo general, no afecta a los costos comparativos (Musgrave, 1969).

Por tanto, en condiciones de competencia perfecta en comercio internacional, la producción se localizará en el país con menores costos descontados los impuestos.

Por el contrario, el principio de imposición de origen implica distorsiones comerciales inducidas por los tributos. En otras palabras, el patrón de comercio antes de impuestos es diferente al del comercio después de impuestos (Cossen, 1987).

b) La Neutralidad Impositiva

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

¹¹ En la Ronda de Uruguay (1986 - 1993), donde participaron 123 países, se creó la Organización Mundial de Comercio (OMC) para reemplazar el GATT, con: La reducción de aranceles y subsidios a la exportación; reducción de límites de importación y cuotas sobre los próximos 20 años; acuerdo para reforzar la protección a la propiedad intelectual, extendiendo la ley comercial internacional al sector de los servicios y liberalización de la inversión externa. También hizo cambios en el mecanismo de establecimiento de disputas del GATT. Cabe hacer notar que el GATT es un sistema de reglas fijadas por naciones mientras que la OMC es un organismo internacional. Fuente: www.wikipedia.org

Este principio universal está basado en la “no exportación de impuestos” y es aplicado a nivel mundial por la Organización Mundial del Comercio (OMC). Permite eliminar todo sesgo antiexportador a fin de situar a las empresas exportadoras nacionales en condiciones similares a sus competidores, logrando mayor competitividad y exportar en condiciones igualitarias a mercados externos.

¿Cómo se relaciona este concepto al de competitividad?

Las reglas de libre competencia permiten garantizar a las empresas el libre acceso en condiciones competitivas a los bienes y servicios necesarios para la producción, fomentando la eficiencia económica y buscando el bienestar de los consumidores.

En consecuencia, la competitividad en el ámbito de la Neutralidad Impositiva se traduce en el accionar del gobierno para la facilitación de trámites, simplificación y reducción de tiempos y disminución de costos generados por la realización del proceso.

Existe Neutralidad Impositiva cuando los precios relativos de los bienes y servicios (es decir la relación entre el precio de un bien o servicio respecto al valor de otros bienes y servicios) no se ven afectados por la imposición tributaria de los Estados. Para ello los impuestos deben instituirse de manera que impongan la misma presión tributaria sobre las compras realizadas por los consumidores, sin importar la localización del proveedor del producto (Cárdenas, 2004).

Si se toma el Impuesto al Valor Agregado (IVA) como el tributo al consumo por excelencia, es posible observar que se imponen ajustes en frontera para asegurar que este impuesto pagado por los consumidores al momento de consumir mercancías importadas o producidas en el mercado interno, sea el mismo.

La neutralidad en este caso se alcanza mediante la imposición a los productos importados y la devolución simultánea del impuesto pagado por los insumos incorporados a los productos de exportación. El efecto neto es el de imponer una tributación uniforme pagada por los consumidores sobre los productos comprados de proveedores locales y extranjeros. El ajuste en frontera está diseñado para eliminar la sobre y sub tributación del comercio internacional.

Otra interpretación interesante, es la que cita Musgrave (1999) "... que los impuestos son neutrales cuando no modifican los precios relativos y, por lo tanto, no cambian la asignación de los recursos y de los factores realizados por el mercado, es decir, cuando tal asignación se realiza conforme a los precios relativos. En este sentido los impuestos generales a las ventas en sus modalidades de impuesto general en la etapa minorista y de impuesto al valor agregado son neutrales en la medida en que la traslación se verifique hacia el consumidor. En el caso contrario como en todas las modalidades diferentes de impuestos generales a los consumos hay modificaciones en precios ya sea en el mercado de bienes como en el de factores, por lo cual no son neutrales".

En consecuencia, se puede afirmar que la neutralidad impositiva de las exportaciones constituye un principio de carácter tributario, cuya finalidad es garantizar su competitividad a través de la devolución de impuestos internos y de aranceles pagados por la compra de bienes de capital, activos fijos, insumos, servicios y otros gastos necesarios para la producción de mercados de exportación.

I. La Neutralidad Impositiva en América Latina

El cumplimiento de la neutralidad impositiva en Latinoamérica se aplica básicamente a través de dos mecanismos:

- **Devolución de impuestos.-** Es el más común. Se realiza en periodos relativamente cortos, a través de títulos valores, lo que (en teoría) permite un

mayor flujo de capital, por la liquidez que se genera a las empresas con estas devoluciones. Las empresas exportadoras de bienes y servicios deben recibir la devolución de sus impuestos internos al consumo y de los aranceles pagados sobre los insumos incorporados en los productos de exportación.

• **El no cobro de los mismos.-** Este mecanismo permite evitar cargas impositivas a sus exportaciones y en cuanto a la suspensión del pago del IVA, no se tiene un mecanismo de devolución del impuesto, ya que no hay nada que devolver.

El cuadro en el Anexo 1 resume las principales características de algunos sistemas de devolución de impuestos a los exportadores en la región.

J. El Sistema de Devolución de Impuestos en Bolivia

Pese a las especificaciones del Modelo de Desarrollo Económico Social Comunitario y Productivo del Gobierno, el principio de la neutralidad impositiva se encuentra consagrado en normativas que responden a un modelo de desarrollo basado en el libre mercado, vigente en el país entre 1985 y 2005, como son la Ley N° 1489 de 16 de abril de 1993 (Ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo de las Exportaciones), y el Decreto Supremo N° 25465, de 23 de julio de 1999, que reglamenta su aplicación.¹²

Dicha norma Legal, en su Artículo 12, dispone que: *“Los exportadores de mercancías y servicios, sujetos de la presente Ley, recibirán la devolución de los impuestos internos al consumo y de los aranceles sobre insumos y bienes incorporados en las mercancías de exportación, considerando la incidencia real de éstos en los costos de producción, dentro de las prácticas admitidas en el comercio exterior, basadas en el principio de neutralidad impositiva.”*

¹² Posteriormente, la Ley No 1963 de 23 de marzo de 1999, modifica los Artículos 12 y 13 de la Ley No 1489, estableciendo la devolución del crédito fiscal correspondiente al Impuesto al Valor Agregado por operaciones de producción, administración y comercialización de productos de exportación.

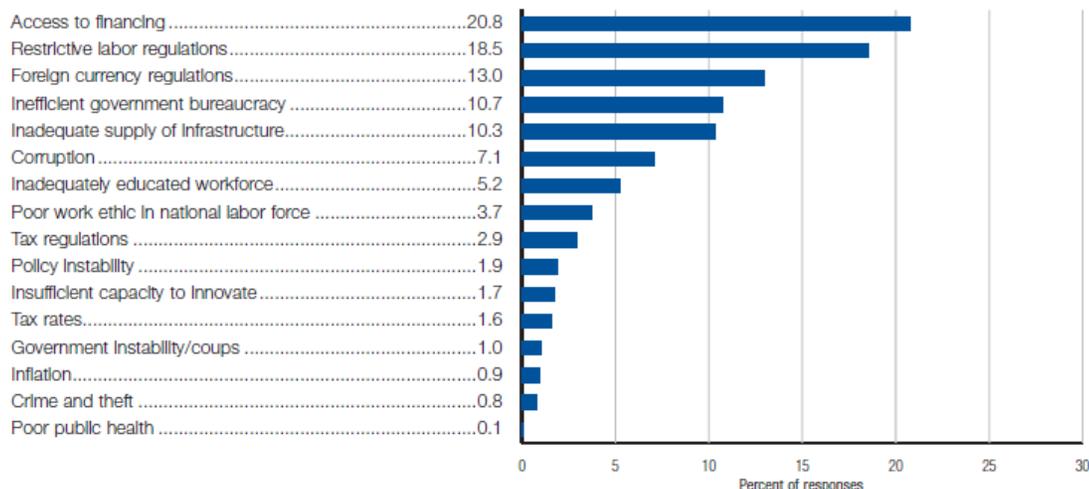
En dicho marco, el Artículo 2 del Decreto Supremo N° 25465, establece que la devolución de impuestos se efectiviza a través de la emisión de los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDEIM), que constituyen títulos valores con vigencia indefinida y transferibles por simple endoso. Pueden ser negociables en la Bolsa Boliviana de Valores, de manera que el tenedor final pueda utilizarlo para el pago de cualquier impuesto cuya recaudación esté a cargo del Servicio de Impuestos Nacionales o de la Aduana Nacional.

Los Artículos 3, 4 y 5 del citado Decreto Supremo N° 25465 disponen la devolución de impuestos internos y de aduana, por los bienes y servicios incorporados en los bienes exportados. Por tanto, desde el punto de vista doctrinal, se aplica el principio de país de destino para todos los efectos del IVA, ICE y GA, en el caso de bienes y servicios importados.

A manera de complementar el análisis de este punto, volvamos a recurrir a los resultados del GCR 2014 – 2015 señalado en el apartado F del presente capítulo. A este efecto, la encuesta realizada por el Foro Económico Mundial para identificar los principales problemas que afectan el ambiente de negocios en Bolivia, muestra que un 10,7% de todas las respuestas señalan a la burocracia gubernamental ineficiente como uno de los factores más problemáticos para hacer negocios en Bolivia, después de aspectos relacionados a: El acceso al financiamiento (20,8%); Regulaciones laborales restrictivas (18,5%); y Regulaciones de divisas (13,0%).

Figura 5
Los factores más problemáticos para hacer negocios en Bolivia
Resultados del GCR 2014 - 2015

The most problematic factors for doing business



De la lista de factores en la figura, el Foro Económico Mundial solicitó a los consultados identificar 5 factores más problemáticos para hacer negocios en Bolivia y los clasificó del 1 (más problemático) al 5. Las barras muestran el peso de las respuestas de acuerdo a su clasificación. Fuente: The Global Competitiveness Report 2014 – 2015.

Por sus características, el sistema de devolución de impuestos en el país ingresa dentro esta clasificación, como parte de la burocracia gubernamental ineficiente.

a) Devolución de impuestos al Sector No Tradicional

La normativa vigente establece el siguiente tratamiento de devolución de impuestos al sector no tradicional, a través de CEDEIM:

- **Impuesto al Valor Agregado (IVA)**

El crédito fiscal IVA correspondiente a los costos y gastos por concepto de importaciones o compras en mercado interno, de bienes, incluyendo bienes de capital (insumos), activos fijos, contratos de obras o prestación de servicios, vinculados a la actividad exportadora, será reintegrado conforme a la normativa vigente.

La determinación del crédito fiscal para las exportaciones se realiza bajo las mismas normas que rigen para los sujetos pasivos que realizan operaciones en el mercado interno.

Como los exportadores no generan, o generan parcialmente, débito fiscal por operaciones gravadas, después de restar éste del crédito fiscal, el excedente de crédito que resultare en el período fiscal respectivo, será devuelto hasta un monto máximo igual a la alícuota del IVA aplicada sobre el Valor FOB de exportación.

- **Impuesto a los Consumos Específicos (ICE)**

El ICE pagado por los bienes finales exportados sujetos a este impuesto será devuelto al exportador, previa presentación de la nota fiscal correspondiente. No será objeto de devolución el ICE pagado en la compra de insumos intermedios.

- **Gravamen Arancelario (GA)**

Se establece sobre la base de los aranceles pagados directamente por el exportador o por terceros en la importación de bienes y “servicios” incorporados en el costo del producto exportado (ad valorem). La norma entiende por componentes del costo del producto exportado, las materias primas, insumos directos e indirectos, “servicios y depreciaciones correspondientes de activos fijos”.

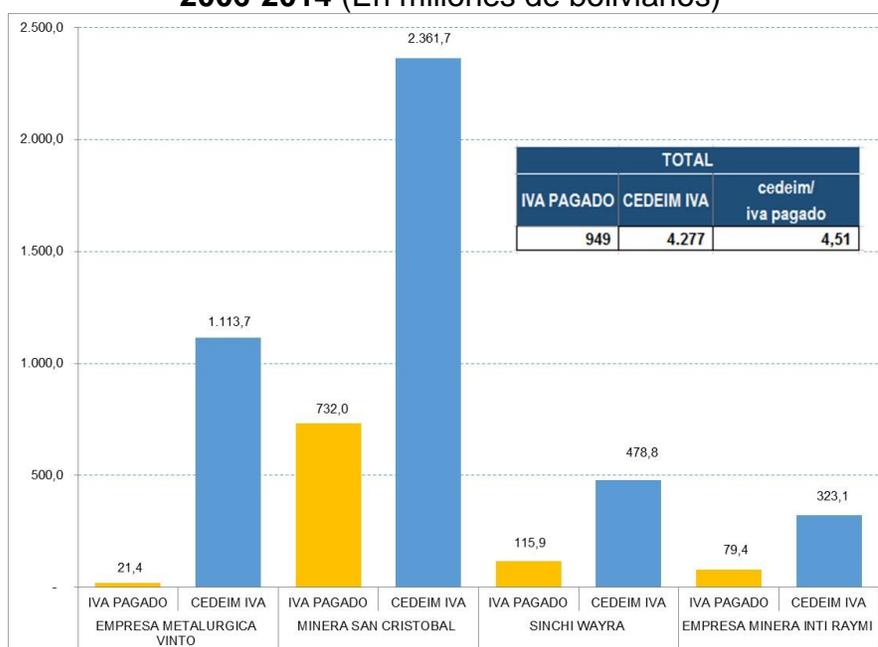
Corresponde hacer notar en este punto que el GA constituye un tributo aduanero aplicable exclusivamente a mercancías registradas en Aduana, y no así a servicios ni depreciaciones correspondientes a activos fijos. En consecuencia, la normativa vigente en este caso resulta inaplicable.

b) Devolución de Impuestos al Sector Minero Metalúrgico

Un punto importante a destacar en el Sector Minero es que si bien los CEDEIM surgieron para incentivar la exportación de productos no tradicionales y la neutralización del componente impositivo en las exportaciones, existe una mayor participación en la solicitud de los mismos por parte de sectores tradicionales, en particular del Sector Minero.

De las empresas que registraron mayores solicitudes de CEDEIM en los últimos años, cuatro son mineras: San Cristóbal, que exporta concentrados de zinc-plata y de plomo-plata; Inti Raymi, dedicada a la explotación de oro; Sinchi Wayra, filial de la transnacional suiza Glencore y especializada en la exportación de estaño y concentrados plomo, plata y zinc; y la Metalúrgica de Vinto, que exporta estaño metálico. (Ver Gráfico N° 2 y Anexo 2).

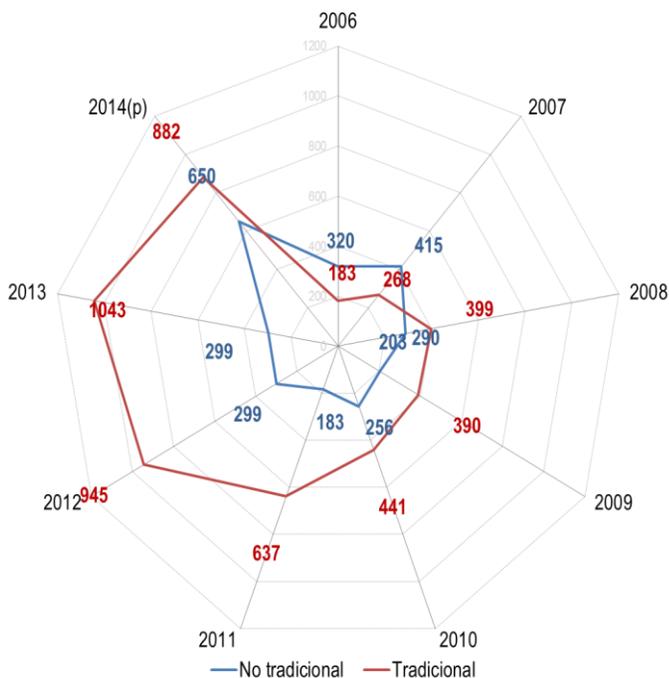
Gráfico No. 2
Total Recaudación del IVA y Emisión de CEDEIM – Empresas Mineras
2006-2014 (En millones de bolivianos)



Elaboración propia en base a datos del Servicio de Impuestos Nacionales – SIN

Como se observa, en grafico precedente, desde la gestión 2006 la minería contribuyó por concepto de IVA Bs949 millones; en contraposición, el Estado emitió CEDEIM por un monto de Bs4.277 millones.

Gráfico No. 3
Bolivia: Emisión de CEDEIM según Actividad Económica, Tradicional y no Tradicional, 2006-2014
 (En millones de bolivianos)



Elaboración propia en base a datos del Servicio de Impuestos Nacionales – SIN

En otras palabras, con el actual sistema de devolución de impuestos a las exportaciones, el sector minero recibe por dicho concepto aproximadamente cinco veces más de lo que aporta como pago del IVA.

- **Impuesto al Valor Agregado (IVA)**

Conforme a la normativa citada precedentemente, la devolución o reintegro del crédito fiscal IVA al sector minero metalúrgico exportador se efectúa al igual que al sector no tradicional ya mencionado, excepto en lo referente al monto máximo de devolución. En este caso la devolución es equivalente a la alícuota vigente del IVA aplicada a la diferencia entre el valor oficial de cotización del mineral y los gastos de realización. De no estar éstos últimos explícitamente consignados en la declaración de exportación, se presume que los gastos de realización son el cuarenta y cinco por ciento (45%) del valor oficial de cotización.

Los gastos de realización consignados en la declaración de exportación deberán estar respaldados por las condiciones contratadas por el comprador del mineral o metal.

- **Impuesto al Consumo Específico (ICE)**

El ICE pagado por los bienes finales exportados sujetos a este impuesto debe ser devuelto al exportador, previa presentación de la nota fiscal correspondiente.

- **Gravamen Arancelario (GA)**

La devolución del GA a los exportadores del sector minero metalúrgico se efectúa al igual que el sector no tradicional ya mencionado. Para este efecto, el GA pagado por el exportador de este sector se considerará como un crédito que será devuelto hasta un monto máximo equivalente al cinco por ciento (5%) de la diferencia entre el valor oficial de cotización del mineral y los gastos de realización.

En el caso del GA pagado por la importación de bienes de capital, se considera como crédito para efectos de su devolución, sólo la proporción correspondiente a la depreciación de dichos bienes devengada en el costo de los productos exportados.

En el caso del GA incorporado en el costo de los bienes importados, adquiridos por el exportador en el mercado interno, se presume que el Valor CIF de importación de dichos bienes equivale al sesenta por ciento (60%) del monto consignado en la nota fiscal. Esta proporción servirá como base de cálculo del GA que será considerado como crédito y devuelto al exportador, previa presentación de una copia de la correspondiente Declaración de mercancías.

c) Procedimiento para la devolución de Impuestos

El Procedimiento para la devolución de impuestos contiene varias etapas donde se exige a los exportadores la documentación necesaria para su cumplimiento.

Con la finalidad de obtener la devolución de impuestos sean éstos Impuestos al Consumo (IVA e ICE) o Aduaneros (GA), los exportadores deben presentar sus Solicitudes de Devolución Impositiva (SDI) ante el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN).

El proceso de solicitudes comprende los procedimientos de recepción de la documentación y la recepción del medio magnético. (Ver Figura N° 6)

1. Recepción de la Documentación

En caso de realizar una primera solicitud, el exportador debe presentar la siguiente documentación soporte de la SDI:

- Fotocopia legalizada por Notario Público del Acta de Constitución de la Empresa.

- Si el exportador se encuentra autorizado para operaciones RITEX debe presentar Fotocopia Legalizada de la Resolución emitida por autoridad competente, que autorice la incorporación de la Empresa Exportadora al RITEX.

El funcionario responsable de la recepción de SDI debe recepcionar la misma y registrarla en el Kardex del Exportador.

De no ser la primera solicitud, el funcionario responsable de la recepción debe verificar en el Kardex del exportador la existencia de estos documentos. De no existir, solicitará su presentación a fin de continuar el trámite; una vez subsanada dicha observación, la SDI debe ser registrada en el Kardex del exportador. Si el exportador no presenta la documentación no se da curso a la solicitud.

Si no existe ninguna observación a la documentación, el funcionario solicita al exportador un respaldo en medio magnético.

2. Captura de Medio Magnético

Una vez recepcionada la documentación, el funcionario responsable ingresa el medio magnético al sistema, verificando previamente si éste se encuentra infectado o no.

Si el sistema detecta algún virus comunicará al operador tal situación para que se proceda a la devolución del medio magnético al exportador lo que significa rechazo de la SDI. Si el medio magnético no se encuentra infectado el sistema continúa con las validaciones.

En primera instancia se verifica que el número NIT del exportador sea válido, si no es válido se comunica esta situación al funcionario. El funcionario pondrá en conocimiento del exportador esta situación y le devolverá el medio magnético

más la correspondiente documentación, constituyendo este aspecto un rechazo de la solicitud.

Si el número NIT es válido, el sistema continúa validando los datos. Si el sistema detecta errores, mostrará en la pantalla el Reporte de Errores N° 1 Datos del NIT y RUE.

El funcionario imprimirá este reporte en dos ejemplares, el primero para el contribuyente y el segundo como constancia del rechazo de la SDI para archivo. Una vez impreso el reporte, el funcionario llenará los datos correspondientes al Funcionario Actuante y al Tramitador de la SDI y notificará con una copia del reporte al exportador.

Una vez notificado, el funcionario debe devolver la documentación y el medio magnético al exportador, quedando uno de los reportes impresos como constancia del rechazo de la SDI.

De acuerdo a los errores detectados comunicará al exportador qué pasos debe seguir a fin de subsanar los errores y vuelva a presentar su SDI, siempre y cuando se encuentre dentro de los plazos establecidos. De no detectarse errores el sistema continuará con el proceso de validación.

3. Validaciones de Información

Mediante esta opción el sistema verifica toda la información presentada por el exportador en el medio magnético y valida con la información de la base de datos de la Administración Tributaria así como también de la información de terceros (Aduana Nacional). De esta manera se efectúan los cálculos para la determinación del monto de devolución.

De verificarse errores, el funcionario imprimirá este reporte en dos ejemplares, el primero con destino para el contribuyente y el segundo como constancia del rechazo de la SDI. De no detectarse errores el sistema continúa con el proceso.

4. Emisión DUDIE Provisional

La Declaración Única de Devolución Impositiva a las Exportaciones (DUDIE) Provisional, es la Declaración Jurada emitida por el sistema que acredita la recepción por parte de la Administración Tributaria de la SDI, en esta instancia el exportador (sujeto a una decisión personal) podrá rechazarla o aceptarla.

La DUDIE provisional será impresa considerando el sector exportador al que corresponda el solicitante. Cuando la DUDIE provisional es rechazada, el funcionario actuante recibirá la DUDIE provisional con la marca en la casilla del rechazo, la firma del exportador, la aclaración de la firma y el cargo del mismo y procederá a registrar la marca en el sistema.

Si la DUDIE Provisional es aceptada, el funcionario actuante recibirá la DUDIE provisional con la marca en la casilla Aceptada, la firma del exportador, la aclaración de la firma y el cargo del mismo, para luego proceder a registrar la marca en el sistema. Una vez registrada la marca de aceptación, el sistema emitirá la DUDIE definitiva.

5. Emisión DUDIE Definitiva

Mediante este proceso el sistema emite el documento final y los reportes que acreditan la recepción de la SDI. A partir de esta emisión, el documento de la SDI se convierte en la DUDIE definitiva y es el documento oficial emitido por la Administración Tributaria.

A diferencia de la DUDIE Provisional, la DUDIE definitiva y sus reportes cuentan con un número de orden asignado e impreso por el sistema, número que servirá para referenciar la Solicitud en todo su proceso.

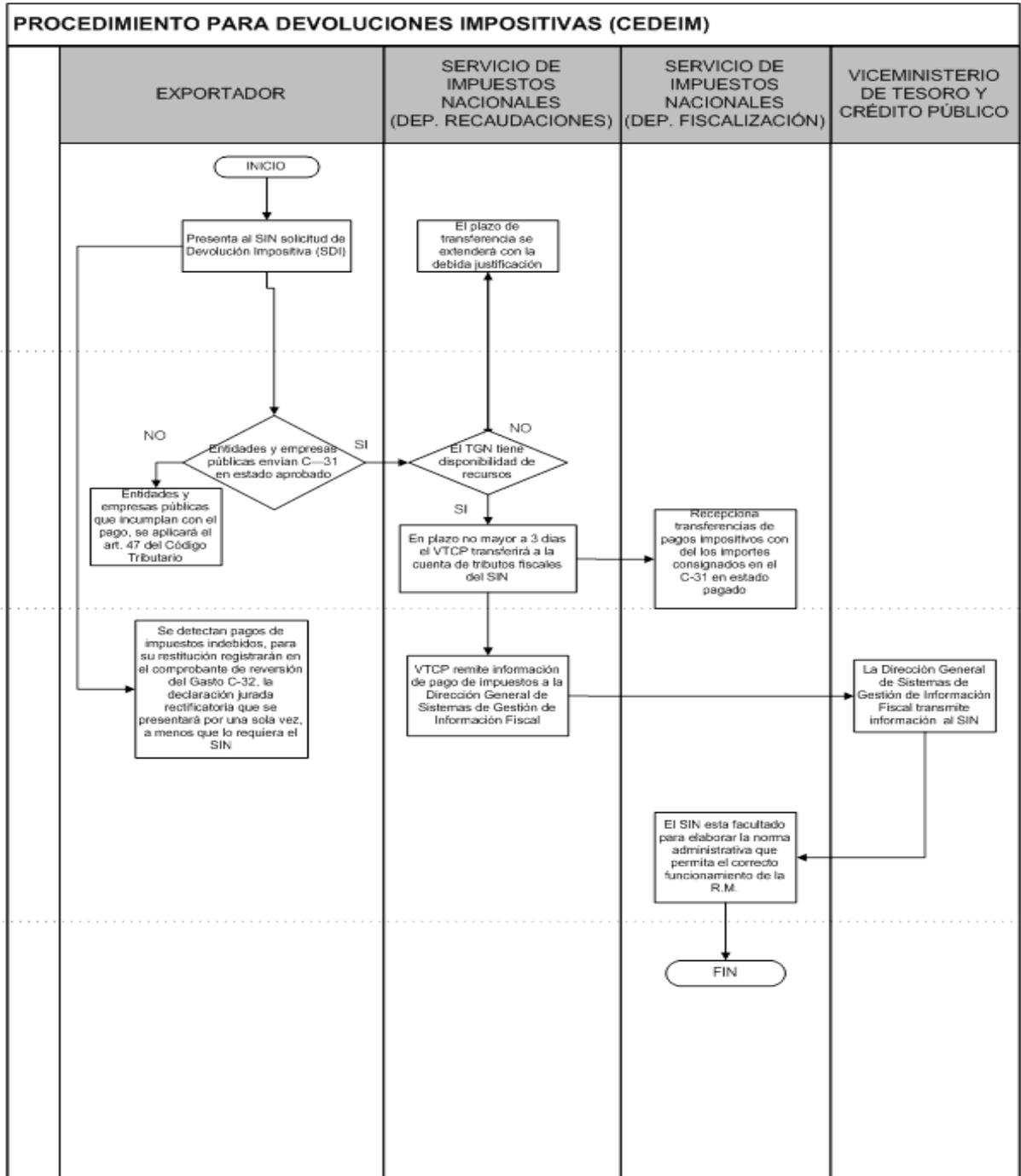
6. Entrega de CEDEIM´s

Sí el exportador adeuda impuestos, se recurre al procedimiento compensatorio. Caso contrario se emiten los valores CEDEIM´s para la devolución de sus impuestos.

Si no existiesen observaciones en la recepción y si el exportador está de acuerdo con la liquidación del Sistema, su solicitud será aceptada **y estará en espera de su devolución bajo el sistema FIFO (por sus siglas en inglés – “primeros en entrar, primeros en salir”)**, de acuerdo al presupuesto asignado por el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas para el efecto.

Lo anterior significa que si un exportador no tradicional ha cumplido con todos los requisitos operativos de devolución, debe esperar a que exista el presupuesto suficiente para atender su requerimiento. Obviamente, ello resultará menos probable si le antecedió un exportador minero beneficiado por un entorno externo de precios altos para de sus minerales.

Figura 6



Fuente: Servicio de Impuestos Nacionales – SIN

K. Normativa relacionada

a) Zonas Francas

Mediante Decreto Supremo N° 470, de 7 de abril de 2010, se aprobó el Reglamento del Régimen Especial de Zonas Francas, con la finalidad establecer la política, el rol y los objetivos de las Zonas Francas nacionales, así como la reglamentación relativa a su creación, concesión, control y fiscalización.

El Artículo 54 de dicho Reglamento establece que para efectos de la devolución impositiva, el ingreso de mercancías producidas o generadas en territorio aduanero nacional a zonas francas nacionales se considera como exportación.

De igual forma, determina que las siguientes operaciones no se consideran exportación definitiva, y por lo tanto no son objeto de devolución impositiva:

- El ingreso por parte del concesionario, usuarios y prestadores de servicios conexos de maquinaria, equipo, papelería y demás materiales o mercancías procedentes de territorio aduanero nacional para su instalación, desarrollo, implementación, puesta en funcionamiento, mantenimiento, reparación o consumo, necesarios para el normal funcionamiento de la zona franca;
- El ingreso a zonas francas de mercancías importadas y que se encuentren en libre circulación sin valor agregado nacional;
- El ingreso, por el concesionario, usuarios y prestadores de servicios conexos, de energía eléctrica, agua, telecomunicaciones, combustibles para el mantenimiento de la concesión y de los servicios conexos, para su utilización o consumo en zona franca;

- El ingreso de mercancías del territorio aduanero nacional a la Zona Franca Comercial e Industrial Cobija para su uso o consumo en la misma, y que no sean objeto de reexportación.

b) Régimen de Internación Temporal para Perfeccionamiento Activo de Exportaciones - RITEX

La Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo – RITEX es el régimen aduanero que permite recibir ciertas mercancías dentro del territorio aduanero nacional, con la suspensión del pago de los tributos aduaneros, destinadas a ser reexportadas en un período de tiempo determinado, luego de haber sido sometidas a un proceso de transformación, elaboración o reparación.

El exportador que quiera ser parte de este régimen tiene que tener los siguientes requisitos documentales:

1. Original de la Declaración Única de Exportación
2. Original Factura Comercial del Exportador
3. Original del Certificado de Salida por vía aérea, terrestre o fluvial, emitido por la Administración Aduanera o el concesionario de Deposito Aduanero según corresponda.
4. Fotocopia de la Admisión Temporal correspondiente a las mercancías objeto del proceso productivo RITEX.
5. Fotocopia de las Declaraciones de mercancías de Admisión Temporal de Empresas Proveedoras (cuando se hubiesen incorporado en su proceso productivo bienes transferidos por empresas proveedoras)
6. Formulario 143 Declaración Jurada Original o última Rectificatoria (de corresponder para Distritales Resto) correspondiente al período Fiscal por el que se solicita la devolución de impuestos.

7. Formulario 149 de Declaración Jurada Original o última Rectificatoria (de corresponder para Distritales Resto), referente al período Fiscal por el que se solicita la devolución de impuestos, en la que se acredite el crédito comprometido deducido del crédito fiscal.
8. Documentos de Transporte Original (el que corresponda). Se entiende por documento de transporte a:
 - El Manifiesto Internacional de Carga (MIC/DTA)
 - Transporte Internacional Férreo (TIF/DTA)
 - Conocimiento de Embarque
 - Bill of Lading, para transporte marítimo
 - Certificado emitido por las empresas de transporte por Ducto
 - Facturas de compra de bienes finales exportados alcanzados por el ICE.

c) Coparticipación tributaria

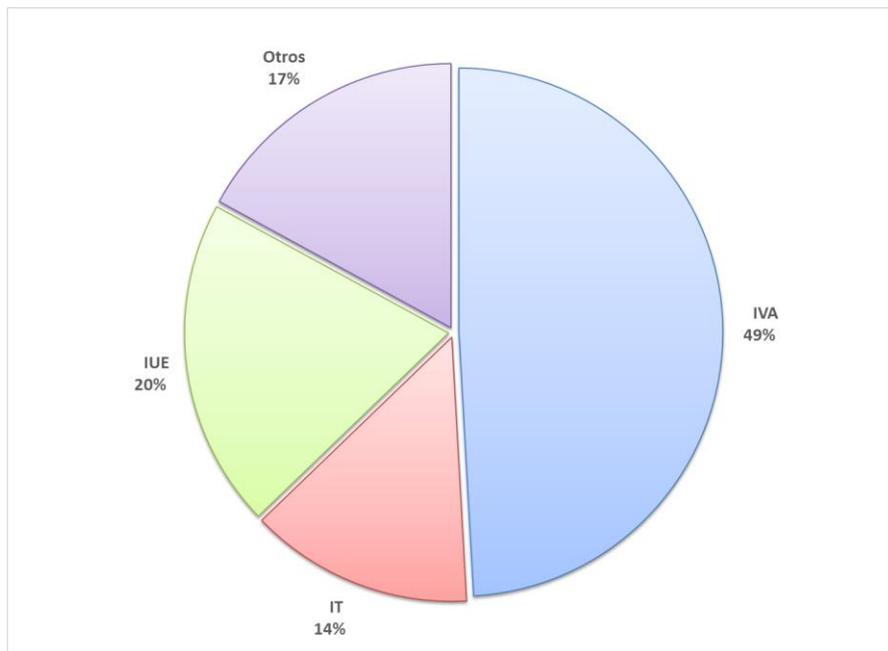
Como se resaltó anteriormente, en el marco del principio de neutralidad impositiva, y en aplicación del principio de imposición en destino, se devuelve al exportador los créditos fiscales emergentes de las compras que realiza, así como de los aranceles pagados por la compra de bienes de capital, activos fijos, insumos, servicios y otros gastos necesarios para la producción de mercancías de exportación.

La Ley N° 1551 de Participación Popular, de 20 de abril de 1994, establece la Coparticipación Tributaria, por la cual los recursos generados por los siguientes tributos son destinados en un 20% a los Gobiernos Municipales y 5% a las Universidades Públicas:

- Impuesto al Valor Agregado – IVA
- Régimen Complementario al Valor Agregado - RC-IVA
- Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas – IUE
- Impuesto a las Transacciones – IT
- Impuesto a los Consumos Específicos – ICE
- Gravamen Arancelario – GA
- Impuesto a la Transmisión Gratuita de Bienes - ITGB
- Impuesto a las Salidas al Exterior - ISAE.

La Ley N° 031, de 19 de julio de 2010, Marco de Autonomías “Andrés Ibañez”, en sus disposiciones transitorias tercera y cuarta, mantiene el mismo nivel de coparticipación de dichos tributos.

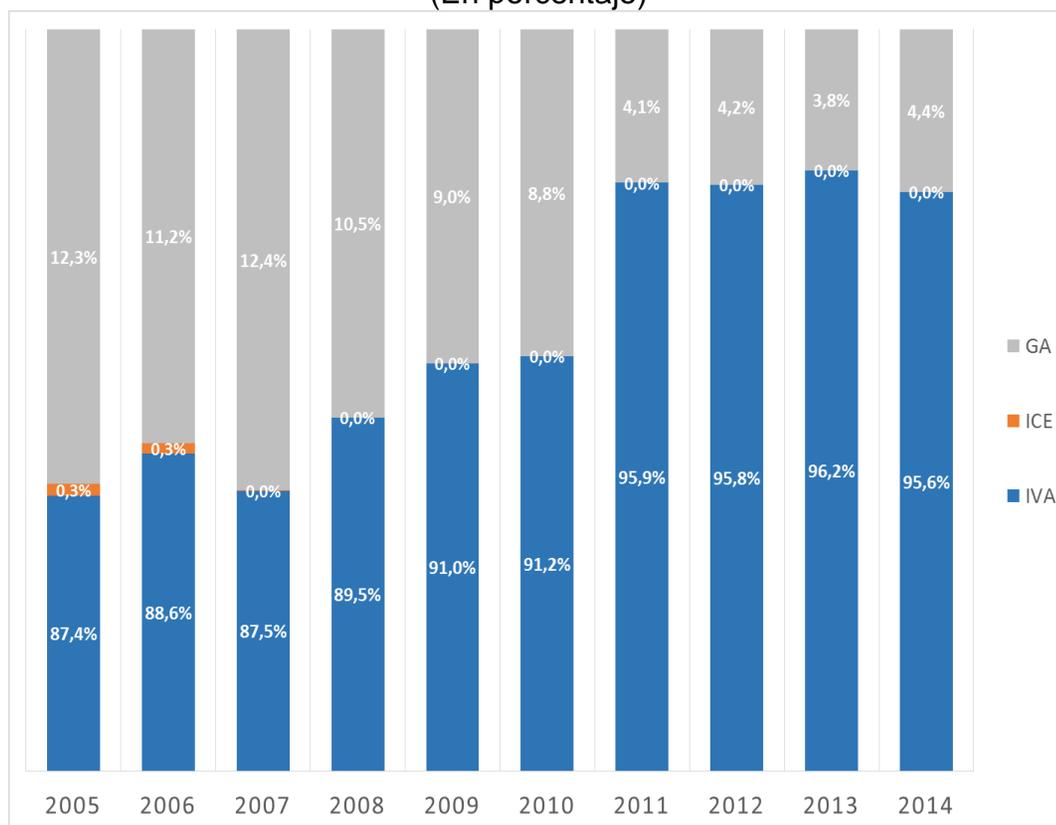
Gráfico No. 4
Bolivia: Participación porcentual de los tributos coparticipables
 (Promedio anual 2000 - 2014)



Elaboración propia en base a datos del Servicio de Impuestos Nacionales – SIN

Entre los tributos coparticipados se encuentran aquellos que están sujetos de devolución a los exportadores, siendo el IVA el principal, llegando a representar aproximadamente el 96% en los últimos cuatro años del periodo de análisis, dejando el restante 4% a la devolución por concepto de GA. (Ver Gráfico N° 5)

Gráfico No. 5
Emisión de CEDEIMs por tipo de impuesto 2005 – 2014
 (En porcentaje)



Elaboración propia en base a datos del Servicio de Impuestos Nacionales – SIN

L. Aporte del Sector Manufacturero a la Economía y su acceso al sistema de devolución de impuestos

El cambio estructural de la economía boliviana a partir del nuevo milenio ha sido limitado. La participación en el valor agregado de los sectores productivos cambió muy poco entre 2004 y 2014.

En los últimos diez años la participación de la agricultura y del sector servicios en el valor agregado disminuyó del 15% a 13% y del 54% al 48% respectivamente; en tanto que de la industria aumentó de 31% al 39% (Cuadro N°1).

La economía boliviana depende más de la agricultura (13%) que los demás países de la región en su conjunto (5%). Entre los países latinoamericanos, los únicos que dependen más de la agricultura que Bolivia son Paraguay (21%), Nicaragua (20%) y Honduras (14%). Asimismo, el grado de dependencia respecto al sector industrial (38,8%) es mayor en Bolivia respecto a los demás países de la región (29,7%), lo que demuestra la importancia de este rubro para nuestro país.

Por el contrario, el sector servicios aporta menos en Bolivia (45%) que en los demás países en vías de desarrollo de América Latina y el Caribe (65%).

Cuadro No. 1
Proporción del Valor Agregado por sector
(Porcentaje)

		1984	1994	2004	2014
Bolivia	Agricultura	22,8	17,1	15,4	13,4
	Industria	33,3	31,6	31,0	38,8
	Servicios	43,9	51,3	53,7	48,5
América Latina y Caribe - LAC (solo países en desarrollo)	Agricultura	11,4	8,4	5,9	5,0
	Industria	38,3	30,0	31,8	29,7
	Servicios	49,1	57,5	62,3	65,3

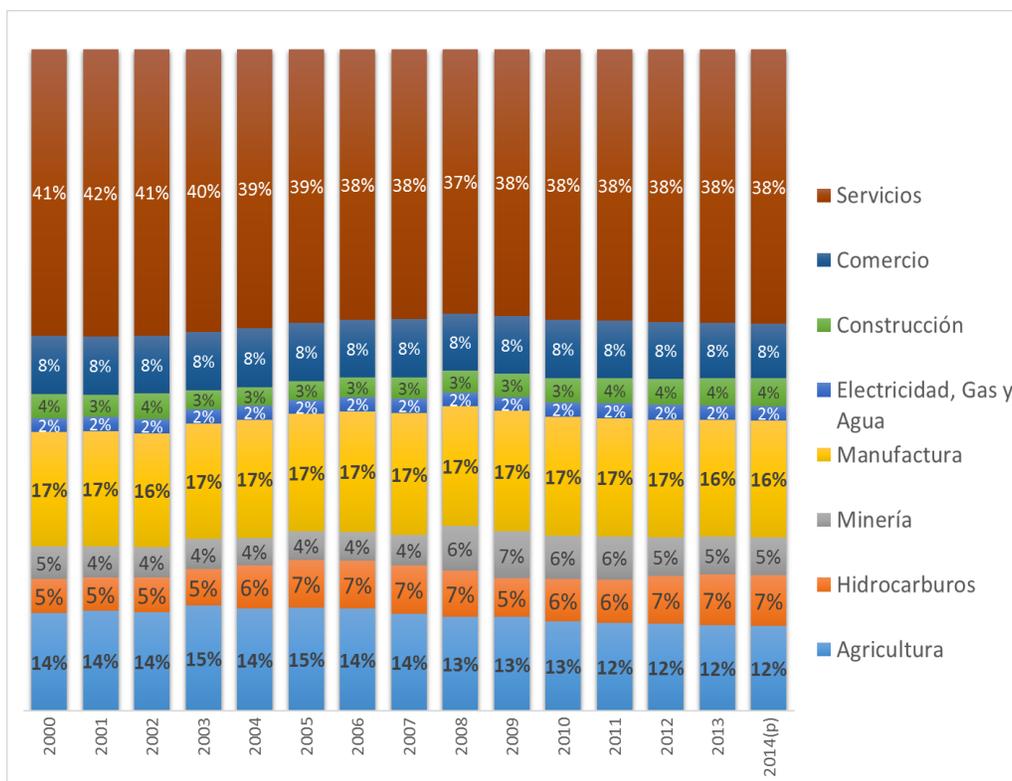
Nota: Los años 1984 y 2004 representan la estructura económica boliviana antes de las reformas de 1985 y 2006, respectivamente.

Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial, IDM

Si bien el sector de los servicios es de lejos el más grande al interior de la economía boliviana, un análisis desagregado revela que en los últimos años el sector que destaca por incrementar su peso respecto al total del producto fue el de hidrocarburos –que junto al minero constituye la fuente de las

llamadas exportaciones “tradicionales”–, debido en gran parte al alza de los precios de los productos básicos (Ver Gráfico N° 6).

Gráfico No. 6
Bolivia: Desglose del PIB por sector
 (Porcentajes calculados usando precios de 1990)



Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadísticas– INE

El creciente peso de estos sectores en la economía boliviana es aún más importante desde el punto de vista del comercio exterior, puesto que los hidrocarburos y la minería han representado tradicionalmente el grueso de las exportaciones del país (en este documento se considera “exportaciones tradicionales” a las exportaciones de hidrocarburos y minería).¹³

¹³ Cabe hacer notar que si bien el aporte del sector servicios (sector terciario de la economía) es importante con relación al producto, sus exportaciones son prácticamente inexistentes en todo el periodo de análisis, por lo que no se las puede considerar relevantes respecto al resto de exportaciones bolivianas.

El análisis de las principales variables macroeconómicas muestra que ni en el periodo neoliberal (1986 – 2005), donde la consigna era “exportar o morir”, ni en la actual etapa estatista (2006 a la fecha), la economía boliviana dejó su dependencia de las exportaciones de materias primas. Más al contrario, se observa que la estructura de exportación de Bolivia se ha vuelto menos diversificada en los últimos años.¹⁴

El Gráfico N° 7, que muestra la forma en la cual se ha ido configurando la estructura de las exportaciones durante 2000 y 2014, corrobora dicha afirmación. En el citado periodo, las exportaciones de la industria manufacturera pasaron de representar 58% a solo un 28% del valor total exportado, en tanto que las exportaciones del sector primario de la economía (hidrocarburos y minerales) pasaron del 34% al 67%, respectivamente, en un entorno externo favorable caracterizado por una mayor demanda de materias primas por parte de economías emergentes como Brasil, China e India, que en dicho periodo incrementó los precios internacionales de hidrocarburos, metales y granos.

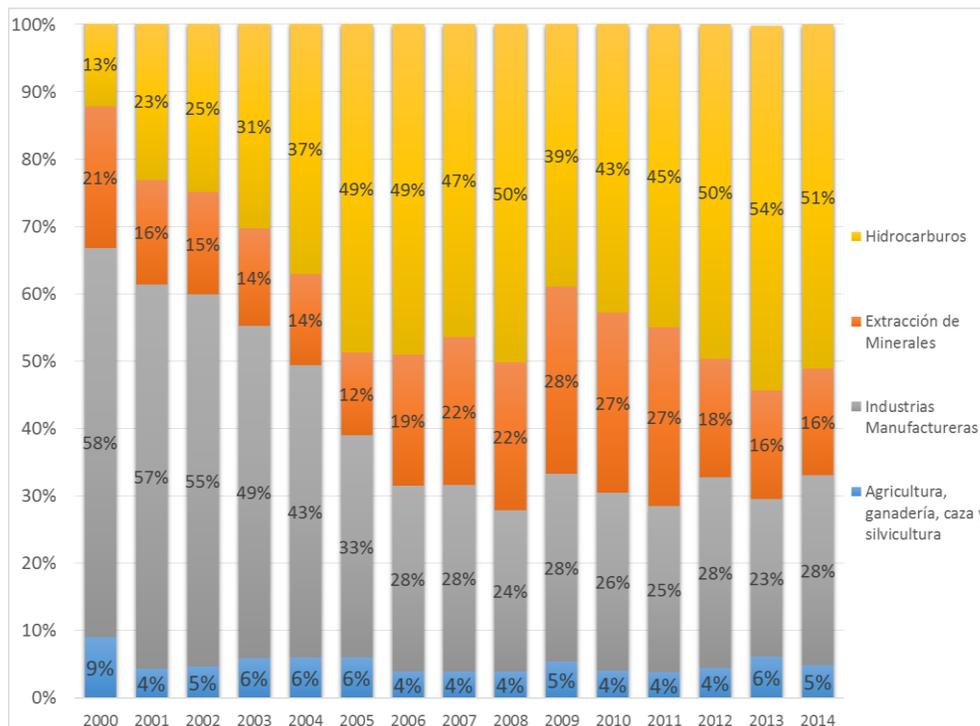
¹⁴ Los sectores productivos o económicos son las distintas ramas o divisiones de la actividad económica, atendiendo al tipo de proceso que se desarrolla. Se distinguen tres grandes sectores denominados primario, secundario y terciario.

El **sector primario** está formado por las actividades económicas relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios no elaborados. Usualmente, son utilizados como materia prima en otros procesos de producción en las producciones industriales.

El **sector secundario** reúne la actividad artesanal e industrial manufacturera, mediante las cuales los bienes provenientes del sector primario son transformados en nuevos productos.

El **sector terciario** o de servicios se dedica, sobre todo, a ofrecer servicios a la sociedad, a las personas y a las empresas, lo cual significa una gama muy amplia de actividades que está en constante aumento. Fuente: www.wikipedia.com

Gráfico No. 7
Bolivia: Distribución del Valor de las Exportaciones según Actividad Económica, 2002 – 2014(p)
 (En porcentaje)



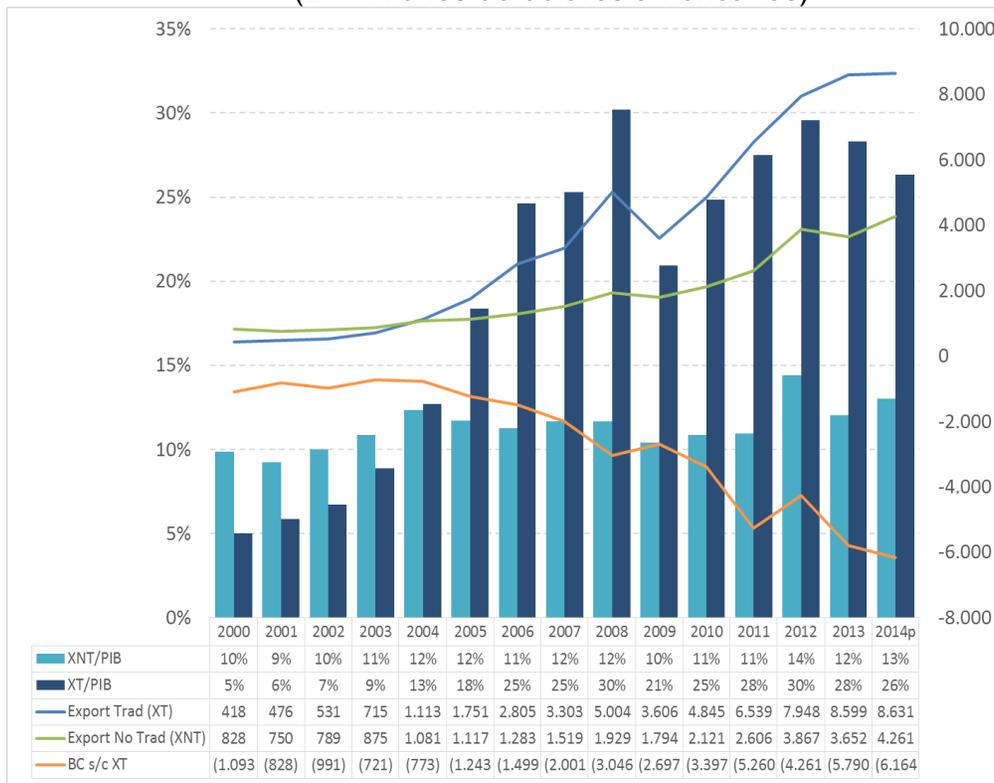
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística

En términos del producto, las exportaciones tradicionales (XT) pasaron de representar un 5% en 2000 a un 26% en 2014; en tanto que las exportaciones no tradicionales (XNT) se incrementaron en solo tres puntos porcentuales en el mismo periodo de tiempo. (Ver Gráfico N° 8)

El cada vez menor peso de las XNT en los últimos años respecto al total exportado, se traduce en una Balanza Comercial totalmente deficitaria, si se excluye del cálculo de ésta a las XT. En efecto, si se descuenta las exportaciones de los sectores minero y e hidrocarburífero del valor total exportado y el resultado se lo compara con las importaciones nos encontramos con un Déficit Comercial que pasa de los 1.093 millones de

dólares en 2000 a los 6.164 millones de dólares en 2014, es decir un incremento del 464% en todo el periodo de análisis.

Gráfico No. 8
Bolivia: Peso de las Exportaciones en el Producto según Sector y
Balanza Comercial, 2000 – 2014(p)
 (En Millones de dólares americanos)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística

Sin embargo, la minería y los hidrocarburos contribuyen sólo de manera limitada al empleo. La proporción de empleo generado por estos sectores tradicionales es relativamente bajo (1%) comparado con la que generan sectores como el agrícola (32%) o el manufacturero (11%). (Cuadro N° 2)

Cuadro No. 2
Proporción del Valor Agregado y de la Mano de obra por sector
 (porcentaje)

Actividad Económica	Participación porcentual c/r al Valor Agregado Bruto¹	Mano de Obra²
Explotación de Minas y Canteras	17,7%	1,0%
Adm. Pública, Defensa y Seguridad Social	16,8%	2,9%
Agricultura, caza y pesca	13,0%	32,1%
Industria Manufacturera	13,0%	11,3%
Intermediación Financiera	11,8%	0,8%
Transporte, Almacenamiento, Comunicaciones	10,8%	6,6%
Venta y Reparaciones (comercio)	8,3%	15,6%
Construcción	3,7%	7,4%
Prod. y Distrib. de Electricidad, Gas y Agua	2,5%	0,3%
Otros servicios ³	2,4%	22,0%
TOTAL	100%	100%

Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística - INE

/1: Dato 2014 (p) del Valor Agregado Bruto a precios corrientes

/2: Dato 2009, en base a la Encuesta de Hogares 2005 – 2013

/3: Incluye sectores de Servicios Inmobiliarios, empresariales y de alquiler; Servicios Sociales y Salud; Educación; Servicios comunitarios, personales y de Hogares privados; Hoteles y Restaurantes.

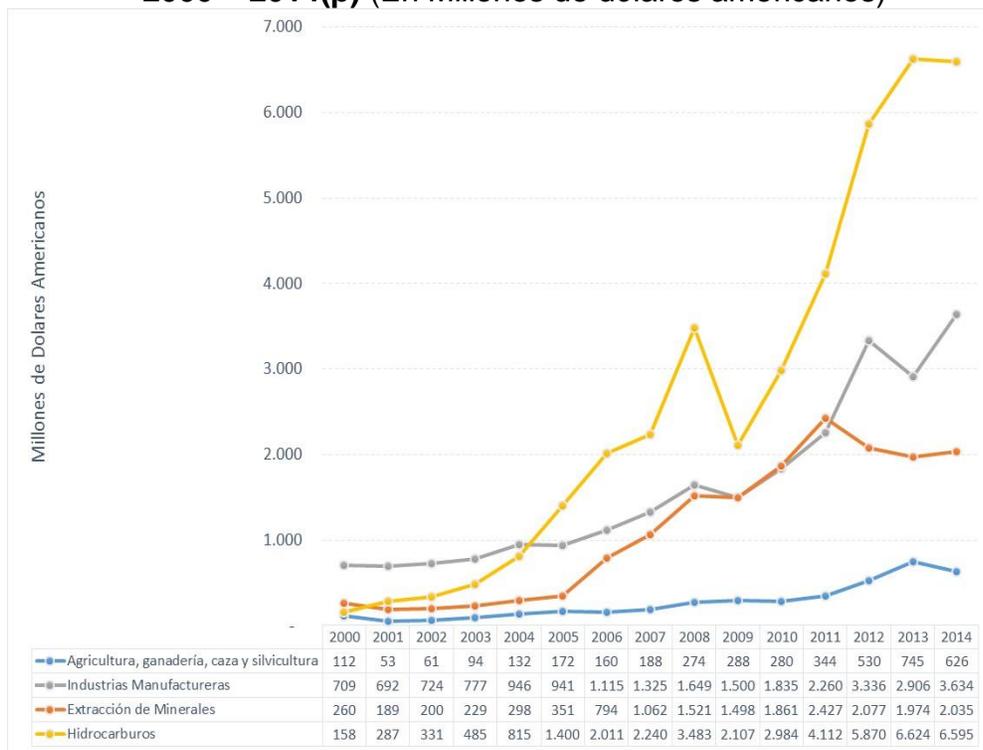
a) Caracterización del Sector Manufacturero Exportador

Si bien las exportaciones del sector manufacturero expresaron una cada vez menor proporción respecto al total exportado, debido principalmente al mayor valor de las exportaciones de productos primarios, cabe destacar el incremento progresivo que en 2014 permitió alcanzar su pico respecto a todo el periodo de estudio con 3.634 millones de dólares, es decir un 25% más respecto al valor registrado en 2013 (2.906 millones de dólares).

Este incremento responde principalmente a las mayores exportaciones de oro metálico que crecieron en 153% por los mayores volúmenes vendidos al mercado de Estados Unidos. También destacan las ventas de soya y

productos de soya¹⁵ que aumentaron en 5%, así como las ventas de productos de la refinación de petróleo (34%), donde resaltan las exportaciones de Gas Licuado de Petróleo (GLP) que posee una mayor incidencia en el total de este rubro. (Ver Gráfico N° 9)

Gráfico No. 9
Bolivia: Valor de las Exportaciones según Actividad Económica
2000 – 2014(p) (En Millones de dólares americanos)

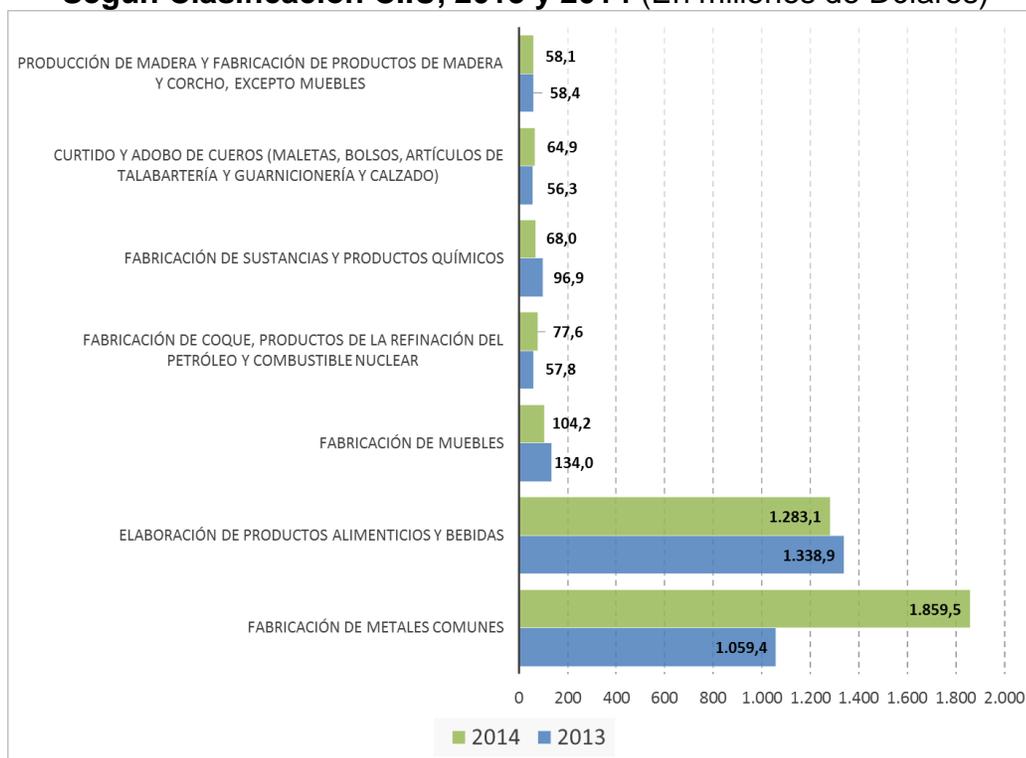


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística

El análisis histórico de las exportaciones de productos de la industria manufacturera permite evidenciar que la soya y sus derivados han constituido el principal rubro exportador en la última década. No obstante, a partir de 2006 las exportaciones de oro manufacturado empiezan a tomar cada vez mayor protagonismo dentro la estructura de las exportaciones manufactureras en Bolivia. (Tabla 1, Anexo 3)

¹⁵ Incluye torta, aceite y harina de soya.

Gráfico No. 10
Principales Productos de Exportación de la Industria Manufacturera
Según Clasificación CIIU, 2013 y 2014 (En millones de Dólares)



Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística – INE
 CIIU: Clasificación Internacional Industrial Uniforme

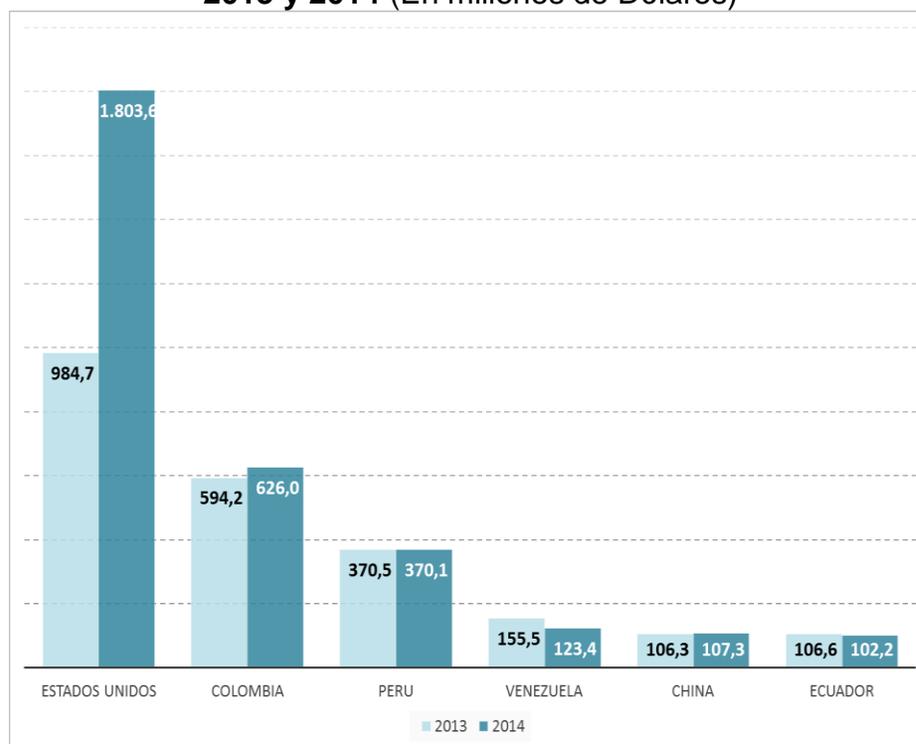
En 2014 los productos de la industria manufacturera fueron exportados a 82 países, 12 más respecto al año 2000; con un valor superior a 2.925 millones de dólares (412%) respecto al valor registrado en ese año (709,2 millones de dólares). Ello denota cierta diversificación de los mercados para el sector, aunque no se refleja en la variedad de productos, que se mantiene casi en el mismo nivel en todo el periodo de análisis. (Ver Tabla 1 en Anexo 1)

El principal mercado de los productos de la industria manufacturera es Estados Unidos (50%). Muy por detrás se sitúan mercados como los de Colombia (17%) y Perú (10%), ambos forman parte de la Comunidad Andina juntamente a Bolivia. (Ver Tabla 2 en Anexo 3)

El oro metálico es el principal producto exportado a Estados Unidos, y el que mayor variación registró entre el periodo 2013 – 2014 (177%), seguido de lejos por productos derivados de minerales como estaño (3%). No se registran exportaciones de productos textiles al país del norte. (Ver Tabla 3 en Anexo 3)

Por su lado, la soya (y sus derivados) se constituye en el principal producto exportado a Colombia y Perú, en el marco del Acuerdo de la Comunidad Andina, aspecto evidente en todo el periodo de análisis. (Ver Tablas 2, 4 y 5 en Anexo 3)

Gráfico No. 11
Principales Países de Destino de las Exportaciones Manufactureras,
2013 y 2014 (En millones de Dólares)



Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística – INE

Más de tres cuartas partes de las exportaciones manufactureras (77%) provienen de los departamentos de Santa Cruz (41%) y La Paz (36%). El principal producto manufacturero exportable del departamento de Santa

Cruz es la soya y sus derivados (66%), en tanto que La Paz se destaca por exportar oro y sus manufacturas (74%), siendo además el que mayor incremento en el valor de las exportaciones registró entre 2013 y 2014 (76%). (Ver Tablas 3, 7 y 8 en Anexo 3)

Cuadro No. 3
Exportaciones Manufactureras según Departamento, 2013 y 2014
 (En millones de Dólares)

Departamento	2013	2014	Tasa de variación	Particip. % 2014
SANTA CRUZ	1.448	1.498	3%	41,2%
LA PAZ	746	1.312	76%	36,1%
ORURO	245	244	-0,4%	6,7%
POTOSI	265	231	-13%	6,3%
BENI	11	197	1691%	5,4%
COCHABAMBA	123	124	0,8%	3,4%
PANDO	5	16	220%	0,4%
CHUQUISACA	53	7	-87%	0,2%
TARIJA	11	6	-45%	0,1%
TOTAL	2.906	3.634	25%	100%

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística – INE

Mención especial merece el comportamiento de las exportaciones manufactureras de los departamentos de Beni y Pando, que entre 2013 y 2014 se incrementaron de 11 a 197 millones de dólares en el primer caso (1.691%) y de 5 a 16 millones de dólares en el segundo (220%). Ambos como resultado de la mayor exportación de oro. (Ver Tabla 6 en Anexo 3)

b) Principales Problemas del sistema de devolución de impuestos

Pese a la vigencia del mecanismo de devolución de impuestos a través de CEDEIM's en la normativa boliviana, los datos estadísticos muestran que el mismo prácticamente no es funcional a las actividades exportadoras del sector manufacturero exportador de la economía.

De declaraciones efectuadas por los mismos representantes del sector exportador, es posible identificar algunos problemas en la aplicación del actual sistema de devolución de impuestos en Bolivia, que afectan principalmente a las pequeñas y medianas empresas exportadoras del sector secundario de la economía, a saber: i) El tiempo de devolución de los impuestos; ii) Su alta dependencia respecto al Presupuesto asignado por el Nivel Central del Estado; y iii) La incorrecta asignación de recursos que genera.

i. Tiempo de devolución de los impuestos

El Decreto Supremo N° 25465, en su Artículo 16, establece los siguientes plazos para la emisión del CEDEIM por parte del Servicio de Impuestos Nacionales, computables a partir de la fecha de aceptación de la SDI, “afectada por el exportador”:

- a) Veinte (20) días calendario en el caso del Gravamen Arancelario (GA), sin necesidad de la presentación de garantías.
- b) Veinte (20) días calendario cuando el exportador comprometa, en su SDI, la entrega de una boleta de garantía bancaria por el monto total de devolución correspondiente al Impuesto al Valor Agregado (IVA) y al Impuesto a los Consumos Específicos (ICE).
- c) Ciento veinte (120) días calendario cuando el exportador no comprometa, en su SDI, la entrega de una boleta de garantía bancaria, para la devolución correspondiente del IVA y el ICE.
- d) Veinte (20) días calendario cuando el exportador presente, adjunto a su SDI, el dictamen de verificación previa, realizado por una empresa especializada autorizada por el SIN.

Sin embargo, según el Banco Mundial (2009)¹⁶, en los hechos el tiempo promedio de devolución del mencionado título valor es de ocho (8) meses, aunque el sector exportador identificó que la demora alcanza incluso hasta doce (12) meses, lo que se traduce en una acumulación de deudas que limita la liquidez, incide en el capital de operaciones y finalmente afecta a la competitividad; especialmente en el caso de aquellas pequeñas empresas exportadoras con poco acceso a crédito.¹⁷

ii. Alta dependencia con el Presupuesto

Una de las principales conclusiones del Coloquio de Neutralidad Impositiva, celebrado por la Cámara de Exportadores – CAMEX en octubre de 2007, hace referencia a que el presupuesto asignado por el Nivel Central del Estado a la devolución de los CEDEIM no satisface las solicitudes de devolución planteadas a la Administración Tributaria por parte de los exportadores.

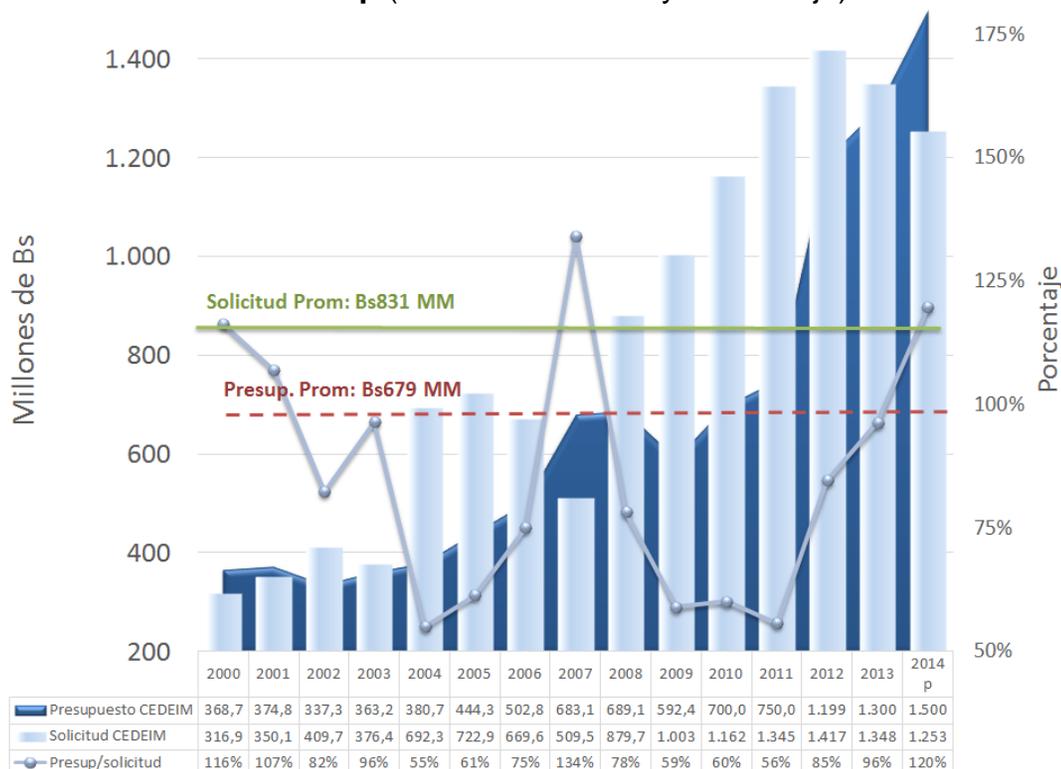
En otras palabras, el Gobierno no asigna el presupuesto suficiente, además que no ejecuta lo programado, acumulando así deuda con el sector exportador, lo que permite suponer que el actual sistema de devolución de impuestos no está relacionado con el desempeño de las exportaciones.

El Gráfico 12 muestra que, salvo contadas gestiones (2000, 2001, 2007 y 2014), el presupuesto asignado para la devolución de impuestos a los exportadores durante el periodo 2000 – 2014 siempre estuvo por debajo de los montos solicitados por el sector.

¹⁶ Dicho estudio atribuye los atrasos en la devolución de tributos a través de CEDEIM al alto costo que supone la verificación de las exportaciones por parte de la Aduana, ya que la mayoría son de valor muy reducido (más de un 90% de las exportaciones identificadas por dicho estudio tienen un valor menor de Bs1 millón).

¹⁷ Cámara de Exportadores – CAMEX. Coloquio de Neutralidad Impositiva. Conclusiones octubre 2007.

Gráfico No. 12
Solicitud de CEDEIM y Presupuesto asignado para su Devolución,
2000-2014p (En millones de Bs y Porcentaje)



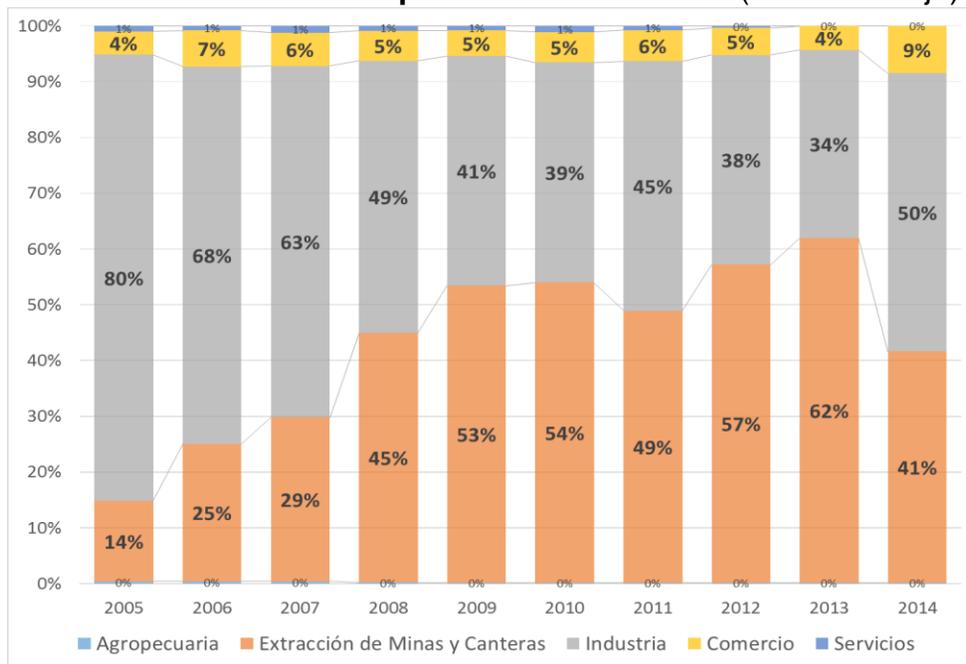
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Bolivia (BCB).
 p: preliminar

Así, mientras que en dicho periodo los exportadores efectuaron una solicitud promedio anual de Bs831 millones de devolución, el Estado asignó un promedio de Bs679 millones para el efecto, es decir casi el 82% del total solicitado.

Del mismo modo, en el Cuadro N° 4 y el Gráfico N° 13 se observa que la mayor cantidad del monto presupuestado en los últimos años fue utilizado por el sector exportador minero, dejando solo un monto residual a los exportadores no tradicionales, ya que la asignación presupuestaria opera bajo el sistema FIFO (primeros en entrar, primeros en salir), como se señaló precedentemente.

La emisión de CEDEIM's en favor del sector exportador minero representó casi Bs54,2 millones en 2005, monto que se incrementó en un 1.072% hasta alcanzar Bs635,6 millones en 2014 (Cuadro N° 4). En tal sentido, la emisión de dichos valores fiscales en favor del sector minero pasó de representar el 14% del total emitido en 2005 al 62% en 2013 (el mayor valor del periodo de análisis) y 41% en 2014. De otro lado, el sector manufacturero industrial pasó de favorecerse de un 80% del total de las emisiones de valores para devolución de impuestos durante 2000 a solo un 50% en 2014 (Gráfico N° 13).

Gráfico No. 13
Emisión de CEDEIM por Sector: 2005-2014 (En Porcentaje)



Elaboración propia en base a datos del Servicio de Impuestos Nacionales – SIN

Cuadro No. 4
Emisión de CEDEIM por Sector: 2005-2014(p)
(En millones de Bs)

SECTOR	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Tasa % de variación 2014/2005	Tasa % de variación inter anual 2014/2005
AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	1,4	2,1	2,5	1,7	1,1	1,0	1,3	2,3	1,9	2,3	58%	5%
COMERCIO	15,8	32,7	41,0	37,2	27,2	38,1	45,5	60,5	57,4	130,3	725%	26%
ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	2,9	3,6	8,1	5,7	4,9	7,5	6,3	4,4	0,1	0,0	-99%	-44%
EXTRACCIÓN DE MINAS Y CANTERAS	54,2	124,0	201,3	308,2	315,4	375,7	399,7	710,0	829,7	635,6	1072%	31%
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	300,6	340,1	430,2	336,3	243,8	275,0	367,1	467,1	452,7	764,0	154%	11%
SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES, PERSONALES Y DOMÉSTICO	0,7	0,4	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-100%	-100%
TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-100%	-100%
TOTAL	375,6	502,8	683,1	689,1	592,4	697,3	820,0	1.244,3	1.341,9	1.532,3	308%	17%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Servicio de Impuestos Nacionales - SIN

iii. Mala Asignación de Recursos

Considerando que los Artículos 12 y 13 de la Ley N° 1489, modificados por la Ley N° 1963, disponen la devolución de impuestos internos al consumo y de los aranceles, incorporados a los costos y gastos vinculados a la actividad exportadora por parte del Gobierno; y que al mismo tiempo la Ley N° 031, Marco de Autonomías dispone la coparticipación de dichos tributos en un 20% a los Gobiernos Municipales y 5% a las Universidades Públicas, nos encontramos ante un escenario caracterizado por la mala asignación de recursos, debido a que el Gobierno Central debe presupuestar dinero para cumplir con la devolución del IVA, ICE y GA a los exportadores, después que los recursos generados por dichos tributos ya fueron coparticipados.

En este contexto, tanto el Gobierno Central como el sector exportador estarían siendo afectados. Por un lado, el Gobierno Central estaría asumiendo una obligación con un presupuesto menor al generado por la recaudación tributaria en un periodo determinado, llegando en algunos casos a destinar más recursos de los requeridos por el sector, mismos que bien podrían emplearse en otras obligaciones del Nivel Central del Estado como el sustento de la educación o la salud.

Por el otro, el sector exportador no tradicional en general, y el manufacturero en particular, tendría que asumir un costo adicional al no contar con la devolución oportuna de impuestos como resultado de la restricción presupuestaria del Gobierno Central para este efecto, misma que es destinada en su mayoría a los sectores primario exportadores como el minero.

Lo señalado precedentemente se corrobora con los datos expuestos en el Cuadro N° 5 y el Gráfico N° 14, donde se muestra que durante el periodo de análisis, la devolución de impuestos a las exportaciones a través de CEDEIM's ha requerido cada vez más presupuesto, causando mayor presión para el TGN.

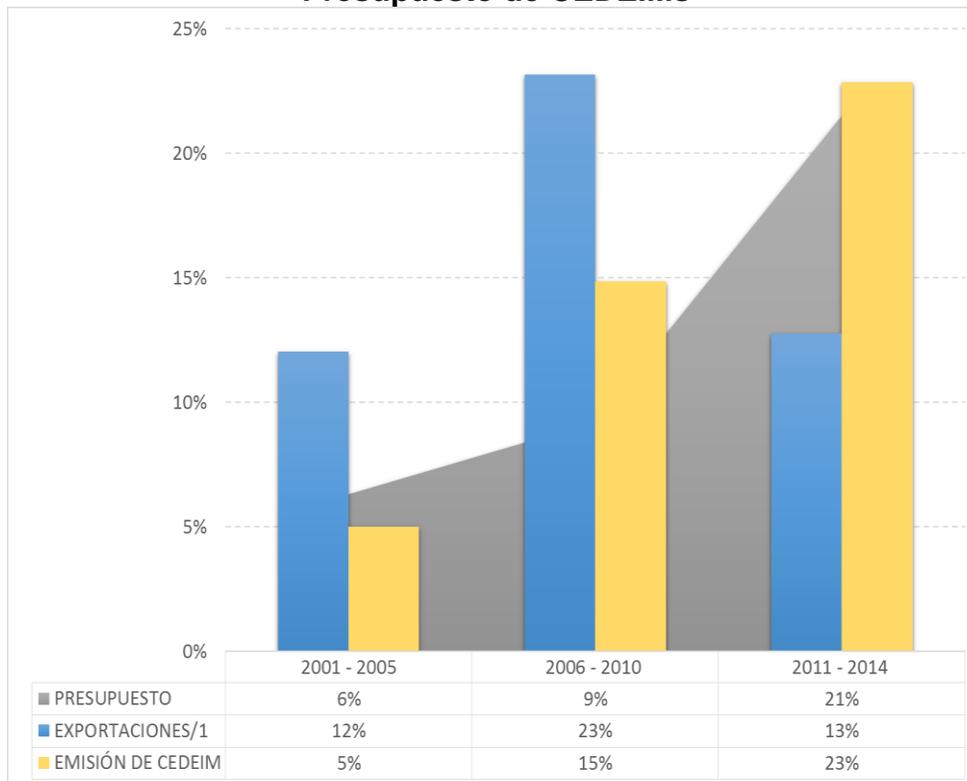
Asimismo, se observa que en el último quinquenio, la tasa de crecimiento promedio de asignación presupuestaria fue mayor a la tasa de crecimiento de las exportaciones sin hidrocarburos, contrariamente a lo verificado en la primera década del 2000. Ello demuestra que la asignación presupuestaria no acompañó la real necesidad del sector exportador en todo el periodo de análisis.

Cuadro No. 5
Exportaciones, Emisión y Presupuesto CEDEIM's

Periodo	EXPORTACIONES ¹			EMISIÓN DE CEDEIM			PRESUPUESTO CEDEIM		
	Promedio Anual	Variación Promedio		Promedio Anual	Variación Promedio		Promedio Anual	Variación Promedio	
	En MM de USD	(MM de USD)	(Porcentaje)	En MM de Bs	(MM de Bs)	(Porcentaje)	En MM de Bs	(MM de Bs)	(Porcentaje)
2001 - 2005	1.175,8	131,9	12%	363,1	16,4	5%	388	23	6%
2006 - 2010	3.076,5	502,9	23%	632,9	64,3	15%	652	43	9%
2011 - 2014	5.725,0	578,7	13%	1.234,6	208,7	23%	1.090	180	21%

¹: Se excluyen exportaciones de hidrocarburos
Elaboración propia en base a datos del SIN, INE y MEFP

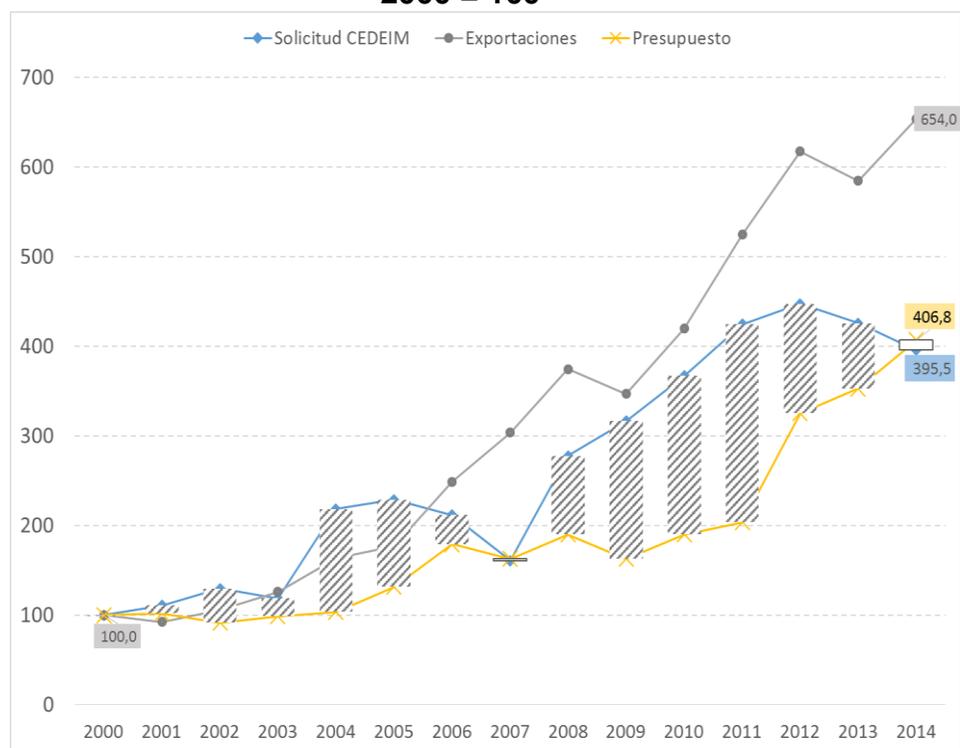
Gráfico No. 14
Tasa de crecimiento interanual de las exportaciones, Emisión y Presupuesto de CEDEIMs



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SIN, INE y MEFP

Un análisis de números *índice simple*, tomando como base al año 2000, muestra que el esfuerzo del Gobierno Central por asignar cada vez mayor presupuesto para la devolución de impuestos, principalmente en el último quinquenio, no acompañó el ritmo en el que se incrementaron las exportaciones; pues, mientras el valor de esta variable creció en un 554% (sin considerar al sector hidrocarburos), el presupuesto se incrementó en solo un 307% desde el citado año hasta 2014.

Gráfico No. 15
Índices de exportación, presupuesto y solicitud de CEDEIM's
2000 = 100



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SIN, INE y MEFP
 Nota: Se excluyen a las exportaciones del sector hidrocarburos

Es evidente que en todo el periodo de análisis el comportamiento de la asignación presupuestaria no sigue a cabalidad el ritmo de crecimiento de solicitudes de devolución efectuadas por los exportadores, presentándose brechas que incluso superaron los 221 puntos porcentuales el año 2011 para

posteriormente reducirse hasta incluso hacerse negativas como en el año 2014, cuando el presupuesto registró un incremento superior al de la solicitud de CEDEIM's, del respecto al año base.

En consecuencia, es posible concluir que **el presupuesto no se ajusta de manera adecuada a las necesidades de devolución de impuestos a las exportaciones del sector no tradicional en general y del sector manufacturero en particular.**

CAPITULO III: MARCO PRÁCTICO

En este capítulo se realiza una aproximación econométrica del efecto de la devolución de impuestos en las exportaciones de la industria manufacturera en Bolivia. Inicialmente se efectúa un análisis teórico de la función de exportación, haciendo énfasis en la dependencia de esta variable de factores como el crecimiento del PIB, la demanda de exportaciones, el tipo de cambio real, entre otras.

La literatura del comercio exterior señala que una devaluación del tipo de cambio se traduciría en un menor déficit comercial solamente si se cumple la condición Marshall-Lerner. Es decir, si la suma de la elasticidad-precio de la demanda que enfrentan las exportaciones (h_x) y la elasticidad-precio de la demanda de importaciones (h_m), expresada en valores absolutos, es mayor a la unidad.

Una devaluación incrementa el ingreso en moneda nacional del exportador. Si la cantidad exportada aumenta debido a que la oferta es elástica frente a la variación del precio en moneda nacional habrá un efecto positivo en la balanza comercial, puesto que se tendría un mayor volumen exportado multiplicado por un precio internacional que, se supone, es un precio dado.

Por otro lado, una devaluación incrementa el precio en moneda nacional del producto importado. Ante este aumento, si la demanda por dichas importaciones es elástica disminuirá la cantidad importada, por lo que tendrá un efecto favorable en la balanza comercial, puesto que a un precio internacional dado el volumen importado sería menor. El efecto combinado a que se refiere la condición es que, al ser mayor a uno la suma de las elasticidades, esta situación permitiría una mejora en la balanza comercial. Si las exportaciones no reaccionan frente a un precio en moneda nacional más alto o si el volumen

importado no disminuye, el efecto conjunto no permitirá una disminución del déficit comercial.

La razón es que una devaluación tiene un efecto expansivo en la actividad económica ya que alienta las exportaciones y produce cambios en los precios relativos de manera que el gasto se desvía hacia productos nacionales, provocando una disminución de las importaciones. Algunos trabajos teóricos y empíricos muestran que la devaluación tiende a reducir la actividad económica interna, al menos en el corto plazo. Sin embargo, para el caso de una economía pequeña y dependiente de exportaciones de productos básicos, se ha encontrado que el efecto final en la producción dependerá de los factores que han provocado el desequilibrio externo (Jácome L - 1995).

En la teoría económica la devaluación nominal puede reducir el déficit comercial, incrementar la competitividad y promover el crecimiento de las exportaciones si se traduce en una devaluación real y si los flujos comerciales responden a los precios relativos en una manera significativa y predecible.

Trabajos empíricos muestran que el tipo de cambio real responde ante variaciones del tipo de cambio nominal, al menos en el corto plazo. También existe evidencia de que los precios relativos juegan un importante rol en la determinación de los flujos de comercio y que las políticas de devaluación son una vía para corregir desbalances en cuenta corriente. Empero, otros trabajos sugieren que la evidencia no es muy contundente y que la devaluación podría ser ineficaz para el cambio en la composición del gasto y, por lo tanto, para reducir los déficit comerciales. Estos trabajos cuestionan la existencia de relaciones estables entre flujos comerciales y sus determinantes tradicionales.

Por ejemplo, Reinhart (1995) encuentra que para una muestra de 12 países en desarrollo los precios relativos son, en la mayoría de los casos, determinantes

significativos de la demanda de importaciones y exportaciones. Sin embargo, las elasticidades precio tienden a ser bajas, menor a la unidad, lo que sugiere que se requieren cambios grandes en los precios relativos para obtener un apreciable efecto en los patrones de comercio. En el caso de los productos básicos se suele afirmar, además, que la demanda por materias primas es de baja elasticidad-precio. En el trabajo empírico de Reinhart (1995) las elasticidades precio de la demanda de exportaciones para los países de América Latina fluctúan en un rango de $-0,148$ y $-0,486$.

Existe consenso sobre las especificaciones empíricas de las funciones de exportación y de importación. En el caso de la demanda de exportaciones, las funciones más utilizadas consideran como variables explicativas al tipo de cambio real y al ingreso externo. En este trabajo se utiliza el tipo de cambio real calculado por el Banco Central de Bolivia – BCB con base en una canasta de 8 países que son sus principales socios comerciales. Como indicador del ingreso externo generalmente se utiliza el PIB de los Estados Unidos, aunque en el trabajo de Loza (1996) se incluyeron las importaciones mundiales. La aproximación que se efectúa en el presente trabajo consiste en la desagregación de las importaciones mundiales entre importaciones de los países desarrollados y las importaciones de los países de América Latina, las cuales, a su vez, tendrán distinta importancia y explicación según el sector de exportación que se trate (Reinhart, C - 1995).

Los trabajos teóricos y empíricos señalan que las economías con recursos naturales abundantes y alta dependencia de exportaciones de productos primarios, tienden a registrar bajos niveles de exportaciones y un lento crecimiento del PIB (Gylfason TH, 1997).

Con base en la teoría de la dotación de factores se ha señalado que países en desarrollo, como los africanos, no tienen perspectivas como exportadores de

manufacturas debido a una alta dotación de recursos naturales y bajo stock de capital humano. Sin embargo, un trabajo empírico del Banco Mundial (Elbadawi I, 1999) encontró que, para 41 países en desarrollo, una alta dotación de recursos naturales por trabajador no está asociada robustamente con una baja relación de las exportaciones de manufacturas respecto al PIB. También encuentra que los costos de transacción son los principales determinantes de las exportaciones de manufacturas, pero que la competitividad basada en un tipo de cambio real es un “pre-requisito” para que un país en desarrollo pueda tener éxito como exportador de manufacturas.

a) Planteamiento del modelo econométrico

En este apartado se realiza la contrastación empírica de la función de exportaciones con la realidad boliviana, considerando el periodo 2000 – 2014. Para este efecto se realizan estimaciones econométricas.

De acuerdo a la teoría económica, se consideran a las exportaciones de un país como la demanda del resto del mundo, específicamente de sus socios comerciales. En este sentido, al igual que cualquier demanda se determinan por el precio y el ingreso. En concreto, cuando el tipo de cambio real (R) aumenta las exportaciones también aumentan, debido a que los precios de los bienes transables de un país se abaratan respecto a los precios de los bienes transables del resto del mundo. Por su parte, cuando el ingreso del mundo (Y^{*}) sube, se espera que las exportaciones aumenten. De esta manera es posible resumir los determinantes de las exportaciones (X) mediante la siguiente relación:

$$X=f(R, Y^{*}), \quad \partial X/\partial R>0; \partial X/(\partial Y^{*})>0$$

A la relación anterior se pueden agregar otros determinantes tales como los Certificados de Devolución Impositiva (CEDEIM), subsidios a las exportaciones,

trabas comerciales, ingreso nacional, entre otros. Se espera que los dos primeros aumenten las exportaciones, en tanto que el tercero la reduzca.

No obstante, se debe tomar en cuenta que, al estar prohibidos por la Organización Mundial de Comercio (OMC), los subsidios son cada vez menos utilizados como instrumento de política económica. En cuanto al ingreso nacional, éste podría ser un determinante de las exportaciones cuando el bien exportable también se consume localmente. Así, se esperaría que un aumento del ingreso nacional aumente el consumo interno del bien exportable, reduciendo sus exportaciones y, viceversa, en una situación de recesión económica las exportaciones aumentarían al reducirse el ingreso nacional.

Para medir el efecto del CEDEIM en las exportaciones bolivianas, primero se examinan las propiedades estadísticas de las variables a partir del análisis de los gráficos, correlogramas y contrastes de raíz unitaria. Posteriormente, se estiman relaciones de largo plazo entre las variables de interés utilizando la teoría de cointegración de Engle-Granger (1987) y Johansen (1988; 1991).

De acuerdo a lo señalado precedentemente, el modelo empírico para la estimación de las relaciones de largo plazo se especifica de la siguiente manera:

$$(1) \quad exp_t = \beta_1 + \beta_2 rer_t + \beta_3 ipi_t + \beta_4 cedeim_t + u_t$$

Donde:

exp: Exportaciones de bienes manufacturados de Bolivia al resto del mundo;

rer: Tipo de cambio real;

ipi: Producto de los socios comerciales de Bolivia —demanda externa;

cedeim: Los Certificados de Devolución Impositiva; y

u : Término de perturbación que se asume estacionario¹⁸.

Todas las variables se hallan transformadas en logaritmos, con la finalidad de estimar las elasticidades de largo plazo.

El periodo examinado es 2000 – 2014, con frecuencia trimestral. Las respectivas variables se aproximaron de la siguiente manera:

- Las exportaciones de manufacturas están valoradas en dólares estadounidenses y fueron deflactadas por el Índice de Precios al Consumidor de EE.UU. (Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE)
- El tipo de cambio real corresponde al bilateral con Estados Unidos de Norteamérica, considerando que su participación en las exportaciones bolivianas del periodo 2000 – 2014 alcanza 31%, seguido por las exportaciones a Colombia (15%). (Fuente: Estadísticas Internacionales del Fondo Monetario Internacional - FMI, abril 2015)
- La variable demanda externa se aproximó mediante el Índice de Producción Industrial de Estados Unidos. (Fuente: Estadísticas Internacionales del Fondo Monetario Internacional - FMI, abril 2015)
- La variable CEDEIM se halla expresada en dólares americanos. Se calculó a partir de datos mensuales y fue deflactada por el Índice de Precios al Consumidor de EE.UU. (Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas)

b) Tabulación y análisis de los resultados obtenidos

Las exportaciones de manufacturas en el periodo 2000-2004, en términos reales, registraron una tasa de crecimiento promedio anual superior al 7%,

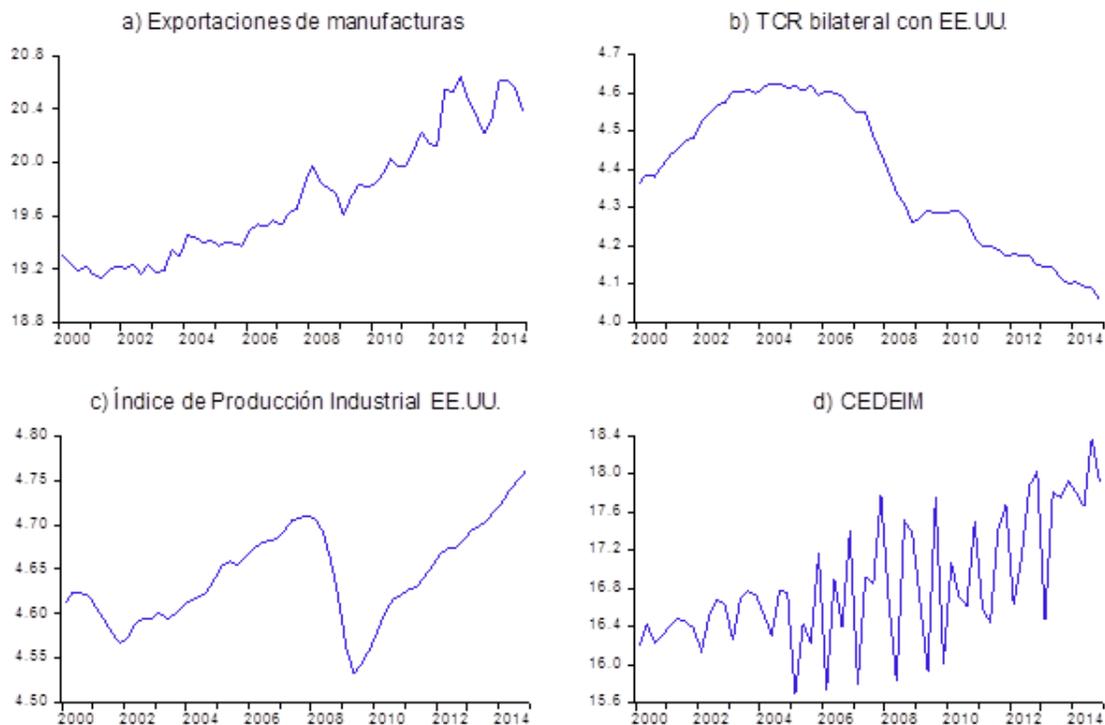
¹⁸ “Se dice que un proceso es puramente aleatorio si tiene una media igual a cero, una varianza constante σ^2 y no está serialmente correlacionado”, Gujarati, p. 741.

observándose un importante cambio de comportamiento a mediados del dos mil. En efecto, hasta 2005 dicho crecimiento fue 2,6%, cifra que a partir del siguiente año hasta el 2014 aumentó a 11,9% (Gráfico N° 16-a). Esta situación se explica por el importante aumento de las exportaciones de productos como los alimentos y bebidas y la fabricación de metales.

En cuanto a las variables determinantes de las exportaciones manufactureras, éstas mostraron un comportamiento disímil en los sub periodos 2000 – 2003 y 2004 – 2014. El tipo de cambio real bilateral con Estados Unidos pasó de una situación de depreciación en el periodo 2000 – 2003 a una marcada apreciación en el sub periodo siguiente 2004-2014 (Gráfico N° 16-b). En el primer caso, la depreciación real estuvo ocasionada por una tasa de inflación mayor de Estados Unidos en comparación a la de Bolivia (1,7% y 1,5%, respectivamente), en tanto que el segundo caso obedeció a una situación opuesta, es decir, una inflación mayor de Bolivia en comparación a la de Estados Unidos (5,8% y 2,1%, respectivamente). En este sentido, se espera que el efecto de los precios relativos en las exportaciones de productos manufacturados sea diferenciado —en términos de signo— dependiendo del periodo que se considere.

En lo que respecta a la producción industrial de los principales socios comerciales, aproximada por el Índice de Producción Industrial de Estados Unidos, ésta exhibe un comportamiento diferenciado según el sub periodo que se considere. En comienzo, hasta inicios de 2008 muestra un comportamiento creciente, para después registrar un fuerte descenso como resultado de la crisis financiera-económica que se inició en dicho país en 2007 (Gráfico N° 16-c). Posteriormente, se evidencia una recuperación y un importante crecimiento. De esta manera, cabe esperar un efecto positivo de esta variable en las exportaciones de manufacturas bolivianas.

Gráfico No. 16
Evolución de las variables en logaritmos



Fuente: Elaboración propia.

Por último, en todo el periodo examinado los CEDEIM muestran un comportamiento creciente acorde con la evolución de las exportaciones manufactureras (Gráfico 16-d, con una tasa de crecimiento anual que pasó de 3,9% en el periodo 2000 – 2005 a 14,1% en 2006 – 2014. Este comportamiento es opuesto a las solicitudes de devolución de impuestos, que entre ambos periodos disminuyeron de 12,4% a 5,3%. De esta manera se espera que su efecto en las exportaciones manufactureras sea positivo, en una magnitud a estimarse en la siguiente sección.

Propiedades estadísticas de las variables

Una condición necesaria para la estimación de las relaciones de largo plazo de las exportaciones de productos manufacturados y sus determinantes es el

examen de la presencia de tendencias que pueden ser estocásticas (aleatorias) y/o determinísticas, mediante las pruebas de raíz unitaria.

En principio la aplicación del test de Dickey-Fuller Ampliado no permite rechazar la hipótesis de presencia de tendencia estocástica en las distintas variables al 1% de nivel de significancia (Cuadro N° 6). En este sentido, la evidencia empírica muestra que las variables de interés presentan una raíz unitaria en su ecuación polinómica. Ello implica que los choques sobre estas variables tendrían carácter permanente. Es decir que un acontecimiento no previsto en estas variables ocasionaría un efecto que no se diluye en el tiempo.

Esta propiedad de las variables no cambia cuando se reexaminan las variables mediante el contraste de Zivot y Andrews, bajo el supuesto de que las mismas presentan un quiebre estructural en la muestra analizada. En efecto, el no rechazo de la hipótesis de raíz unitaria en el proceso generador de datos se mantiene al 1% de nivel de significancia (Tabla 1 - Anexo 4).

Cuadro No. 6
Propiedades estadísticas de las variables: Test de raíz unitaria de Dickey-Fuller Aumentado

Variable	Estadístico	Valores críticos			
		1%		5%	10%
<i>En logaritmos y primeras diferencias</i>					
Exportaciones de manufacturas	-7.278	-4.124		-3.489	-3.173
Tipo de cambio real bilat. con EE.UU.	-5.047	-4.124		-3.489	-3.173
Índice de Prod. Industrial	-3.801	-3.550		-2.914	-2.595
CEDEIM	-9.327	-4.134		-3.494	-3.176
<i>En logaritmos</i>					
Exportaciones de manufacturas	-3.633	-4.121 ***		-3.489	-3.173
Tipo de cambio real bilat. con EE.UU.	-2.547	-4.124 ***		-3.489	-3.173
Índice de Prod. Industrial	-1.351	-3.550 ***		-2.914	-2.595
CEDEIM	-0.406	-4.134 ***		-3.494	-3.176

Fuente: Elaboración propia.

Relaciones de largo plazo

Por lo general una combinación lineal de variables con tendencia estocástica también presenta la misma tendencia. No obstante, si dicha combinación lineal presenta un orden de integración menor, se concluye que las variables analizadas se hallan cointegradas. Esto significa que las variables observan una relación de equilibrio en el largo plazo. Para examinar esta propiedad a continuación se implementa y examinan los resultados de las pruebas de cointegración bajo dos enfoques: contraste de Engle – Granger (1987) y Johansen (1988; 1991).

a) Contraste de Engle-Granger

Una vez satisfecha la condición necesaria para la prueba de cointegración mediante las pruebas de raíz unitaria, a continuación se estima la regresión cointegrante por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), obteniéndose los siguientes resultados:

$$\widehat{exp}_t = 3.654 - 0.334 \times rer_t + 3.469 \times ipi_t + 0.07 \times cedeim$$

(2.460) (0.252) (0.414) (0.037)

$$R^2 = 0.912, DW = 1.008, ADF(\tau) = -4.276$$

Nota: Entre paréntesis desviación estándar.

Estos permiten arribar a las siguientes conclusiones:

- La dirección del cambio de las exportaciones de manufacturas ante cambios marginales en las variables independientes, en general, es la esperada. El tipo de cambio real tiene un efecto negativo sobre las exportaciones de manufacturas, resultado que podría explicarse por el cambio de comportamiento registrado por esta variable desde mediados de la década del dos mil, cuando paso de una situación de depreciación a una

de apreciación, que se hizo más patente desde mediados de 2007 hasta finales de 2008.

- En cuanto al producto de los socios comerciales su efecto sobre las exportaciones es positivo, con un coeficiente elasticidad de largo plazo de 3,5. Según esta estimación, ante un aumento de 1% en la actividad industrial de los socios comerciales, las exportaciones de manufacturas bolivianas se incrementarían en 3,5% en el largo plazo, manteniendo constante los demás factores. En este sentido, la demanda externa se constituye en un factor crucial para la dinámica de las exportaciones manufactureras. No obstante, debido a que Bolivia es un país pequeño y tomador de precios, esta variable es exógena y su comportamiento está influenciado por el ciclo económico mundial y las políticas internas de estos países.

- En cuando al CEDEIM, la variable de interés en esta investigación, se constata un efecto positivo en las exportaciones de manufacturas según lo previsto, pero de una magnitud bastante reducida. En concreto, el coeficiente estimado indica que en el largo plazo un incremento de 1% en la devolución de impuestos vía CEDEIM hace que las exportaciones de manufacturas se incrementen en 0,07%, en condiciones de *ceteris paribus*. En este sentido, se observa un efecto positivo y reducido de la devolución de impuestos en las exportaciones de productos¹⁹. Por otra parte, cuando

¹⁹ Con la finalidad de corroborar estos resultados también se hizo la estimación de largo plazo utilizando como un factor determinante de las exportaciones el presupuesto asignado para la devolución de impuestos vía CEDEIM. Para ello se trimestralizó esta variable mediante el método de Denton (1971), utilizando como variable relacionada los CEDEIM. Los resultados son similares, pero con un impacto más reducido de la devolución impositiva (0.047) respecto a la estimación utilizando los CEDEIM (0.07). En este sentido, en esta investigación se decidió utilizar los CEDEIM. NO SE ENTIENDE

$$(\text{exp})^*_t = 3.755 - 0.361[\text{xrer}]_t + 3.603[\text{ipi}]_t + 0.047 \times \text{cedeim}$$

(2.503) (0.257) (0.411) (0.037)

R²=0.908, DW=0.952, ADF(τ)=-4.128 Nota: Entre paréntesis desviación estándar

se aproxima los precios relativos por el tipo de cambio real multilateral (TCRM), manteniendo las demás variables explicativas, el efecto de los CEDEIM en las exportaciones prácticamente se mantiene (0,08%; Tabla 2, Anexo 4).

- El ajuste de los datos al modelo, medido por los estadísticos R^2 y F es satisfactorio, cuya principal implicación es que los resultados de largo plazo se mantienen ante cambios en la normalización de la ecuación cointegrante. En otras palabras, independientemente de cual sea la variable dependiente en la regresión de largo plazo, los resultados de cointegración no se ven afectados.

- Los residuos de la regresión de largo plazo son estacionarios de acuerdo al estadístico de Durbin-Watson y el test de raíz unitaria de Dickey-Fuller Ampliado (Gráfico 1 del Anexo 4), por lo que la evidencia favorece la hipótesis de cointegración entre las variables de interés. El estadístico Durbin-Watson de 1,008 es mayor al valor crítico de 0,51 al 1% de nivel de significancia, con lo que se rechaza la hipótesis de ausencia de cointegración. Asimismo, al aplicar el contraste de Dickey-Fuller ampliado a los residuos de la regresión de largo plazo, se obtuvo un estadístico τ de -4,276, mayor, en valor absoluto, al valor crítico de -3,96 al 1% de nivel de significancia²⁰, corroborando el resultado anterior. Desde la perspectiva económica, de acuerdo a estos resultados, en el largo plazo las exportaciones de manufacturas y las variables incluidas en la regresión de largo plazo observan una relación de equilibrio.

²⁰ Este valor crítico se tomó de Hamilton, J. (1994), p. 766.

b) Contraste de Johansen

Debido a algunas desventajas del contraste de Engle-Granger, entre las que destaca su aplicación en dos etapas y la imposibilidad de identificar y estimar múltiples vectores de cointegración, a continuación se realiza el contraste de cointegración mediante la metodología de Johansen.

De acuerdo a los resultados del estadístico Traza, al 5% de nivel de significancia se rechaza la hipótesis nula de ausencia de cointegración a favor de la hipótesis alternativa de que existe al menos un vector de cointegración (Cuadro 7-a). Aplicando el test de Autovalor Máximo se llega al mismo resultado (Cuadro 7-b).

Cuadro No. 7 Contraste de cointegración – Johansen

a) Estadístico Traza

Hipótesis	Estadístico Traza	Valores críticos (5%)	Probabilidad
Ausencia de cointegración	74.528	47.856	0.000
Al menos 1 vector de CI	26.851	29.797	0.105
Al menos 2 vectores de CI	11.611	15.495	0.177
Al menos 3 vectores de CI	2.294	3.841	0.130

Fuente: Elaboración propia.

b) Estadístico Autovalor Máximo

Hipótesis	Estadístico Autovalor	Valores críticos (5%)	Probabilidad
Ausencia de cointegración	47.677	27.584	0.000
1 vector de CI	15.240	21.132	0.272
2 vectores de CI	9.316	14.265	0.261
3 vectores de CI	2.294	3.841	0.130

Fuente: Elaboración propia.

Un resultado importante para fines de la presente investigación es la estimación de la regresión de largo plazo. Entre los resultados se constata que los signos

de los coeficientes estimados son todos positivos, superándose de esta manera la aparente contradicción de los resultados en la regresión cointegrante de Engle-Granger. En cuanto a los coeficientes estimados cabe puntualizar los siguientes aspectos:

- El tipo de cambio real muestra un efecto positivo en las exportaciones de manufacturas. La elasticidad de largo plazo que se estima es 0,564, que significa que ante un aumento (depreciación) de 1% en el TCRM, las exportaciones de manufacturas se incrementan en 0,56%.
- La actividad económica de los socios comerciales, aproximada por el índice de actividad industrial de EE.UU., es la variable más importante para explicar las exportaciones de productos manufacturados en el periodo de análisis, estimándose la elasticidad de largo plazo en 4,34. En este sentido, las mayores exportaciones registradas en el periodo 2000-2014 se deberían principalmente a la dinámica de la demanda externa observada en la última década.
- La devolución de impuestos (CEDEIM), en orden de importancia, es la segunda variable en explicar las exportaciones de manufacturas. En efecto, los CEDEIM tienen un efecto positivo en las exportaciones de manufacturas y la elasticidad de largo plazo se estimó en 1,26. Si bien su efecto es relativamente importante, se halla bastante distante del coeficiente de demanda externa, sugiriendo la existencia de un espacio importante para la política sectorial para mejorar su rol como factor de promoción de las exportaciones de manufacturas.

$$\widehat{exp}_t = 0.565 \times rer_t + 4.343 \times ipi_t + 1.264 \times cedeim_t$$

(0.431) (1.213) (0.155)

Nota: Entre paréntesis la desviación estándar.

La importancia de los choques en las exportaciones de manufacturas

A fin de contar con estimaciones de los efectos de los distintos choques en las exportaciones de manufacturas en el corto plazo, se estimó un modelo de corrección de errores mediante la metodología de Engle-Granger. Este modelo se especificó para las variables en diferencias, con un rezago —determinado mediante criterios de información de Akaike, Schwarz y Hannan-Quin—, y un rezago de los residuos de la ecuación de cointegración de Engle-Granger como proxy del término de corrección de errores. Formalmente, se tiene:

$$(2) \Delta x_t = A_0 + A_1 \hat{u}_{t-1} + A_2 \Delta x_{t-1} + e_t$$

Donde:

x_t : Es un vector cuyos elementos son las variables: *exp*, *rer*, *ipi* y *cedeim*;

A_0 : Es un vector de constantes de dimensión 4×1 ;

A_1 : Es un vector 4×1 ; A_2 es una matriz 4×4 de coeficientes; y

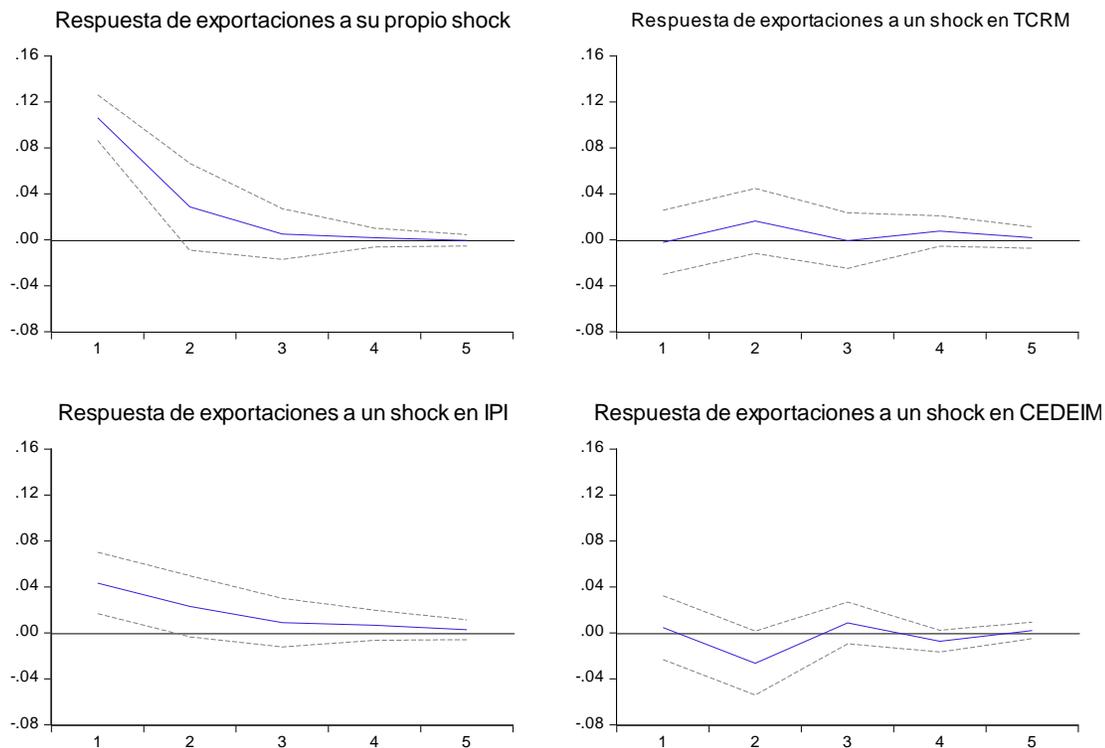
e_t Es un vector 4×1 de errores que pueden estar correlacionados contemporáneamente.

El modelo (2) se estimó por MCO y los resultados se examinan a partir de las Funciones Impulso-Respuesta (FIR), que informan sobre el efecto de un choque al sistema en un determinado horizonte de tiempo. En síntesis, los resultados indican que los choques más importantes para el desempeño de las exportaciones de manufacturas son el de demanda externa y su propio choque; los choques en CEDEIM y tipo de cambio real no son estadísticamente significativos. En particular, las FIR sugieren los siguientes hallazgos (Ver Gráfico 17):

- Las exportaciones manufactureras muestran una importante respuesta ante su propio choque, que dura aproximadamente dos trimestres. Esto indicaría la importancia en el corto plazo de factores exógenos tales como los cambios en el contexto internacional y nacional.
- Un choque en la demanda externa afecta las exportaciones de manufacturas de manera positiva y significativa por aproximadamente dos trimestres.
- Los choques en CEDEIM y el tipo de cambio real muestran signos correctos pero no son estadísticamente significativos. En el primer caso, este resultado se explicaría por el hecho de que la trayectoria de CEDEIM es de naturaleza determinística ya que su pago es programado con anticipación. En el caso del tipo de cambio real, en el corto plazo los cambios no anticipados no son significativos para las exportaciones, posiblemente debido a que en la última década han sido más importantes para las exportaciones la evolución de los precios internacionales.

Por otra parte, de acuerdo a los resultados del modelo de corrección de errores, ante un desequilibrio en el corto plazo el ajuste necesario para el retorno al equilibrio de largo plazo descansa en cambios en las exportaciones de manufacturas y en la demanda externa. En particular, las exportaciones tendrían que disminuir y la demanda externa debería aumentar, recayendo el ajuste más en los cambios en las exportaciones que en la demanda externa (Tabla 3, Anexo 4).

Gráfico No. 17
Modelo de corrección de errores Engle-Granger
(Respuesta a un shock de una desviación estándar)



Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones del modelo

En el largo plazo las exportaciones de manufacturas se hallan determinadas principalmente por la demanda externa, seguida por CEDEIM y el tipo de cambio real. Los CEDEIM tienen un efecto positivo en las exportaciones y domésticamente es la variable más importante con una elasticidad de largo plazo de 1,26. En este sentido, tomando que esta es una variable de política con un efecto importante en las exportaciones de manufacturas, las medidas tendientes a su perfeccionamiento favorecerían su desempeño.

En el corto plazo las exportaciones de manufacturas responden de manera gravitante a su propio choque y a choques de demanda externa. El primer caso da cuenta de la importancia de factores exógenos para el desempeño de las

exportaciones, entre ellos los cambios no esperados del contexto internacional. Por su parte, los choques en la demanda externa son relevantes para las exportaciones, con un efecto que dura aproximadamente dos trimestres. En cuanto a los choques en tipo de cambio real y CEDEIM no son significativos en el corto plazo.

Ante un desequilibrio en el corto plazo, el ajuste necesario para retornar al equilibrio de largo plazo recae fundamentalmente en reducciones en las exportaciones y aumentos en la demanda interna, requiriéndose los mayores ajustes en la primera variable.

CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

a) Conclusiones

- Se demostró la hipótesis del presente trabajo de investigación, en sentido de que el actual sistema de devolución de impuestos, a través de CEDEIM's, no permite el cabal cumplimiento del principio de Neutralidad Impositiva, afectando la capacidad competitiva del sector manufacturero de la economía en particular.
- Entre los principales factores del actual mecanismo de devolución de impuestos que afectan negativamente a la capacidad competitiva del sector manufacturero se encuentran:
 - a. **El tiempo de devolución de los impuestos;** que demora incluso hasta un año después de efectuada la exportación, lo que denota que el actual sistema de devolución de impuestos no está relacionado con el desempeño de las exportaciones.
 - b. **Su alta dependencia respecto al Presupuesto asignado por el Nivel Central del Estado para el efecto;** el cual no se ajusta de manera adecuada a las necesidades de devolución del sector no tradicional en general y del sector manufacturero en particular. Al respecto, se demostró que con el actual sistema de devolución de impuestos, el sector minero recibe aproximadamente cuatro veces más por dicho concepto de lo que aporta como pago del IVA.
 - c. **La incorrecta asignación de recursos que genera,** ya que el Gobierno Central está obligado a cumplir con la devolución del IVA, ICE y GA, después de que éstos ya fueron coparticipados a los Municipios y a las Universidades.

En consecuencia, la devolución de impuestos a los exportadores, en un escenario de coparticipación tributaria, se traduce en una carga para el erario nacional al tiempo que genera un costo adicional para el sector exportador no tradicional.

- Se llegó a determinar mediante un modelo econométrico que en el largo plazo las exportaciones de manufacturas se hallan determinadas principalmente por la demanda externa, seguida por el CEDEIM y el tipo de cambio real. En tal sentido, una mejora en el mecanismo de devolución de impuestos favorecerían el desempeño de las exportaciones.

Adicionalmente, el trabajo de investigación permitió demostrar que:

- Ni en el periodo neoliberal (1986 – 2005), donde la consigna era “exportar o morir”, ni en la actual etapa estatista (2006 a la fecha), la economía boliviana dejó su dependencia de las exportaciones de materias primas. Más al contrario, en los últimos años la estructura de exportación de Bolivia se ha vuelto menos diversificada.
- Las principales actividades productivo - exportadoras, como son la minería y los hidrocarburos, contribuyen sólo de manera limitada al empleo, a diferencia de la actividad productivo exportadora del sector manufacturero.

b) Recomendaciones

Por lo referido precedentemente, resulta necesario modificar el actual mecanismo de devolución de impuestos apartándolo de su dependencia del Presupuesto, de manera que el exportador pueda gozar de manera efectiva del principio de neutralidad impositiva, en función al mismo desempeño de su sector.

El siguiente capítulo expone una propuesta de modificación del actual sistema de devolución de impuestos, en el marco de la actual política de gobierno.

CAPITULO V: PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

Una posible forma de cambiar el actual mecanismo de devolución de impuestos sin que dependa del Presupuesto, bajo la premisa establecida por el Parágrafo IV del Artículo 351 de la Constitución Política del Estado que dispone la no devolución de impuestos a las exportaciones de recursos naturales (materias primas), pasa por la modificación de la actual norma de coparticipación tributaria para crear un fondo destinado a la devolución inmediata de impuestos para el sector exportador no tradicional en general y manufacturero en particular.

Como se expuso en los Gráficos N° 4 y 5 del presente trabajo de investigación, casi la mitad de los recursos a ser coparticipados son generados solamente por el IVA (49%). De la misma forma, este impuesto es el principal solicitado por los exportadores por concepto de devolución (96%).

Cuadro No. 8
Distribución de la Coparticipación Tributaria (En Millones de Bs)

AÑOS	Cooparticip				Total Trib Coop
	IVA	%	Otros Trib	%	
2000	2.649,0	46,0	3.108,0	54,0	5.757,0
2001	2.811,0	51,3	2.664,0	48,7	5.475,0
2002	3.140,0	52,2	2.875,0	47,8	6.015,0
2003	3.457,0	52,9	3.083,0	47,1	6.540,0
2004	3.981,0	50,4	3.924,0	49,6	7.905,0
2005	4.573,6	49,3	4.696,7	50,7	9.270,3
2006	5.445,5	47,4	6.041,0	52,6	11.486,5
2007	6.734,4	48,6	7.110,7	51,4	13.845,1
2008	8.393,4	47,0	9.476,6	53,0	17.870,0
2009	7.704,8	46,2	8.974,2	53,8	16.679,0
2010	9.292,8	48,3	9.951,4	51,7	19.244,2
2011	12.108,9	48,9	12.657,1	51,1	24.766,1
2012	14.245,0	49,2	14.732,0	50,8	28.977,0
2013	16.514,0	49,5	16.869,0	50,5	33.383,0
2014	18.662,0	49,5	19.061,0	50,5	37.723,0
PROM:		49,1	PROM:	50,9	

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SIN

En este sentido, solo destinando un 5% de las recaudaciones totales del IVA (importaciones y mercado interno) a la **conformación de un FONDO**, se tendría la disponibilidad de recursos suficientes para que el sector exportador no tradicional en general, y manufacturero en particular, cuente con la liquidez suficiente para garantizar el capital de operaciones sin que su capacidad de competitividad se vea afectada, especialmente en aquellos casos de pequeñas empresas exportadoras con un reducido acceso al crédito.

Para ello, se propone modificar la coparticipación solo en el caso de este tributo.

- **¿Cómo se determina el porcentaje (5%) a ser destinado al FONDO conformado con recursos de coparticipación del IVA?**

Debido a la disponibilidad de datos a nivel desagregado, el porcentaje propuesto para financiar este Fondo (5%), resulta del promedio registrado en el periodo 2005 y 2014 de la relación porcentual entre las siguientes dos variables: a) el monto solicitado de devolución del IVA por parte del sector no tradicional; y b) el total recaudado por parte de dicho tributo (Ver Cuadro N° 10).

Se considera que el monto solicitado de devolución del IVA por parte del sector no tradicional es un mejor parámetro respecto a la emisión, debido a que, a diferencia de esta última, no se encuentra directamente restringido por el presupuesto que asigna el Estado para el efecto. En otras palabras, la solicitud que realiza el sector no tradicional es un proxi adecuado a sus necesidades, en el marco del principio de neutralidad impositiva.

- **Propuesta de Ajuste de la Coparticipación Tributaria**

A fin de crear el Fondo, se propone la reconfiguración de los porcentajes de coparticipación tributaria asignados al Nivel Central del Estado (75%), a las Entidades Territoriales Autónomas – ETA's (20%) y a las Universidades

Públicas (5%), mediante la Ley N° 031, de 19 de julio de 2010, Marco de Autonomías “Andrés Babiñez”.

El instrumento normativo que tendría que ser utilizado para el efecto debería ser una norma de similar rango, que permita la reducción de los porcentajes de coparticipación solo en el caso del IVA. De esta manera, se propone que el porcentaje a ser destinado al fondo sea cubierto por cada una de las instancias beneficiarias de acuerdo al grado de coparticipación de tributos. Así, el TGN debería aportar tres cuartas partes (75%) de este porcentaje, es decir 3,75%; las ETA's una quinta parte (20%) del porcentaje, es decir 1%; y las Universidades Públicas cinco centésimas (5%) del porcentaje, es decir 0,25%.

Cuadro No. 9
Propuesta de Ajuste de la Coparticipación Tributaria
(En porcentaje)

DESTINO	COOP ACTUAL	PROPUESTA	FONDO
	IVA	COOP IVA	5%
TGN	75%	71,3%	3,75%
ETA's	20%	19,0%	1,00%
Univ	5%	4,8%	0,25%
FONDO		5,0%	5,0%

Considerando la coparticipación propuesta, la situación planteada en el Cuadro N° 11 cambia al escenario planteado en el Cuadro N° 12, donde se muestra el FONDO conformado con recursos provenientes de la recaudación del IVA.

Cuadro No. 10
Determinación del Porcentaje a ser Destinado al Fondo
(En millones de Bolivianos)

AÑO	EMISION CEDEIM-IVA			SOLICITUD CEDEIM-IVA			RECAUDACIÓN EFECTIVO			Fondo de Dev IVA ³ 5%
	TRADICIONAL ¹	NO TRADICIONAL ²	TOTAL	TRADICIONAL ¹	NO TRADICIONAL ²	TOTAL	IVA MCDO INT	IVA IMPORT	TOTAL	
2005	49,2	279,2	328,4	239,5	422,8	662,2	1.937	2.637	4.574	228,7
2006	69,7	247,7	317,4	186,5	410,2	596,7	2.466	2.979	5.445	272,3
2007	180,9	417,1	598,0	140,6	309,2	449,7	3.001	3.734	6.734	336,7
2008	267,2	349,8	617,0	368,4	419,5	787,9	3.751	4.643	8.393	419,7
2009	279,5	259,6	539,1	521,1	392,3	913,5	3.554	4.151	7.705	385,2
2010	329,0	306,9	635,9	634,2	473,0	1.107,2	4.100	5.193	9.293	464,6
2011	377,0	409,1	786,0	820,0	470,5	1.290,5	5.134	6.975	12.109	605,4
2012	675,5	516,6	1.192,1	631,9	726,9	1.358,8	6.555	7.690	14.245	712,3
2013	787,9	502,8	1.290,8	558,3	725,7	1.284,1	7.805	8.709	16.514	825,7
2014	577,6	887,5	1.465,0	504,3	683,8	1.188,1	9.273	9.389	18.662	933,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SIN

/1 Sectores relacionados a la extracción de minas y canteras

/2: Agricultura, industria manufacturera, servicios y comercio

/3: 5% x Total recaudación Efectivo IVA

AÑO	EM TRAD/ RECAUD	EM NO TRAD/ RECAUD	EMISION/ RECAUD	SOL TRAD/ RECAUD	SOL NO TRAD/ RECAUD	SOL / RECAUD
2005	1,1%	6,1%	7,2%	5%	9%	14%
2006	1,3%	4,5%	5,8%	3%	8%	11%
2007	2,7%	6,2%	8,9%	2%	5%	7%
2008	3,2%	4,2%	7,4%	4%	5%	9%
2009	3,6%	3,4%	7,0%	7%	5%	12%
2010	3,5%	3,3%	6,8%	7%	5%	12%
2011	3,1%	3,4%	6,5%	7%	4%	11%
2012	4,7%	3,6%	8,4%	4%	5%	10%
2013	4,8%	3,0%	7,8%	3%	4%	8%
2014	3,1%	4,8%	7,9%	3%	4%	6%
PROM	3,1%	4,2%	7,4%	4,6%	5%	10,0%

- No se considera la devolución al S. Trad.

- La emisión ha estado restringida por el presupuesto

- Se considera la devolución al S. No Trad.

- La solicitud puede ser un mejor parametro/ no existe restricción presupuestaria

Fuente: SIN

Elaboración: VPT-DGAAA

Cuadro No. 11
Actual Distribución de Coparticipación Tributaria del IVA
(En millones de Bolivianos)

AÑOS	TGN (75%)			ETA's (20%)			Univ (5%)			Total Trib Coop A+B+C
	IVA	Otros Trib	TOTAL A	IVA	Otros Trib	TOTAL B	IVA	Otros Trib	TOTAL C	
2000	1.987	2.331	4.318	530	622	1.151	132	155	288	5.757
2001	2.108	1.998	4.106	562	533	1.095	141	133	274	5.475
2002	2.355	2.156	4.511	628	575	1.203	157	144	301	6.015
2003	2.593	2.312	4.905	691	617	1.308	173	154	327	6.540
2004	2.986	2.943	5.929	796	785	1.581	199	196	395	7.905
2005	3.430	3.522	6.953	915	939	1.854	229	235	464	9.270
2006	4.084	4.531	8.615	1.089	1.208	2.297	272	302	574	11.486
2007	5.051	5.333	10.384	1.347	1.422	2.769	337	356	692	13.845
2008	6.295	7.107	13.402	1.679	1.895	3.574	420	474	893	17.870
2009	5.779	6.731	12.509	1.541	1.795	3.336	385	449	834	16.679
2010	6.970	7.464	14.433	1.859	1.990	3.849	465	498	962	19.244
2011	9.082	9.493	18.575	2.422	2.531	4.953	605	633	1.238	24.766
2012	10.684	11.049	21.733	2.849	2.946	5.795	712	737	1.449	28.977
2013	12.386	12.652	25.037	3.303	3.374	6.677	826	843	1.669	33.383
2014	13.997	14.296	28.292	3.732	3.812	7.545	933	953	1.886	37.723

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SIN y MEFP

Cuadro No. 12
Distribución de Coparticipación Tributaria Propuesta
(En millones de Bolivianos)

AÑOS	TGN			ETA's			Univ			Fondo (5%) D	Total Trib Coop A+B+C+D
	IVA (71,3%)	Otros Trib (75%)	TOTAL A	IVA (19%)	Otros Trib (20%)	TOTAL B	IVA (4,8%)	Otros Trib (5%)	TOTAL C		
2000	1.887	2.331	4.218	503	622	1.125	126	155	281	132	5.757
2001	2.003	1.998	4.001	534	533	1.067	134	133	267	141	5.475
2002	2.237	2.156	4.394	597	575	1.172	149	144	293	157	6.015
2003	2.463	2.312	4.775	657	617	1.273	164	154	318	173	6.540
2004	2.836	2.943	5.779	756	785	1.541	189	196	385	199	7.905
2005	3.259	3.522	6.781	869	939	1.808	217	235	452	229	9.270
2006	3.880	4.531	8.411	1.035	1.208	2.243	259	302	561	272	11.486
2007	4.798	5.333	10.131	1.280	1.422	2.702	320	356	675	337	13.845
2008	5.980	7.107	13.088	1.595	1.895	3.490	399	474	873	420	17.870
2009	5.490	6.731	12.220	1.464	1.795	3.259	366	449	815	385	16.679
2010	6.621	7.464	14.085	1.766	1.990	3.756	441	498	939	465	19.244
2011	8.628	9.493	18.120	2.301	2.531	4.832	575	633	1.208	605	24.766
2012	10.150	11.049	21.199	2.707	2.946	5.653	677	737	1.413	712	28.977
2013	11.766	12.652	24.418	3.138	3.374	6.511	784	843	1.628	826	33.383
2014	13.297	14.296	27.592	3.546	3.812	7.358	886	953	1.839	933	37.723

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SIN y MEFP

Si se compara los recursos que el TGN recibe después de haber coparticipado los ingresos tributarios y devuelto los impuestos a los exportadores, con los ingresos que percibiría en el marco de la propuesta, se estima un beneficio fiscal promedio anual aproximado de Bs379 millones, considerando el periodo 2000 – 2014. Ello debido a que con el sistema actual de devolución el TGN es la única instancia que se hace cargo de la devolución de impuestos.

Por su parte, las ETA's y las Universidades públicas resignarían un promedio anual aproximado de Bs80 millones y Bs20 millones, respectivamente, como aporte a la constitución del FONDO.

Cuadro No. 13
Efectos que tendría la Propuesta en las Cuentas de los Sectores
Beneficiarios de la Coparticipación
(En Millones de Bolivianos)

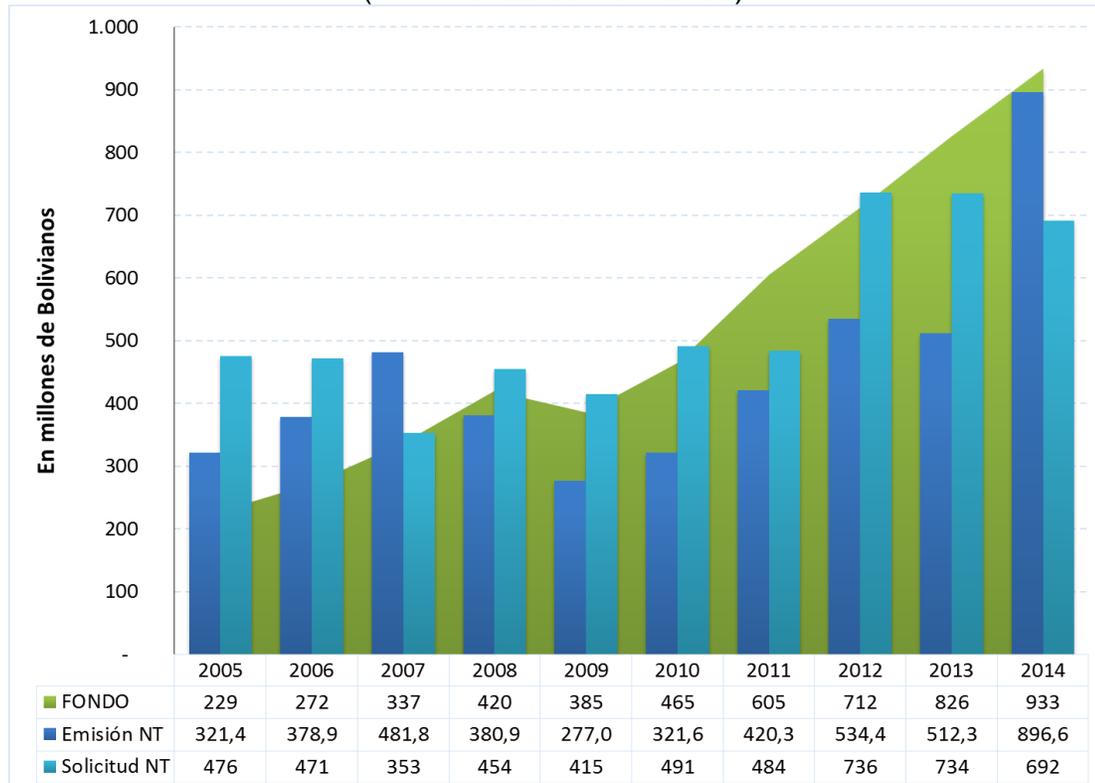
AÑOS	TGN (71,3%)		ETA's (19%)		Univ (4,8%)	
	MM Bs	%	MM Bs	%	MM Bs	%
2000	162,9	4,0%	-26,5	-2,3%	-6,6	-2,3%
2001	204,6	5,4%	-28,1	-2,6%	-7,0	-2,6%
2002	223,7	5,4%	-31,4	-2,6%	-7,9	-2,6%
2003	264,6	5,9%	-34,6	-2,6%	-8,6	-2,6%
2004	244,9	4,4%	-39,8	-2,5%	-10,0	-2,5%
2005	204,1	3,1%	-45,7	-2,5%	-11,4	-2,5%
2006	298,6	3,7%	-54,5	-2,4%	-13,6	-2,4%
2007	430,5	4,4%	-67,3	-2,4%	-16,8	-2,4%
2008	374,4	2,9%	-83,9	-2,3%	-21,0	-2,3%
2009	303,5	2,5%	-77,0	-2,3%	-19,3	-2,3%
2010	348,8	2,5%	-92,9	-2,4%	-23,2	-2,4%
2011	365,9	2,1%	-121,1	-2,4%	-30,3	-2,4%
2012	710,2	3,5%	-142,4	-2,5%	-35,6	-2,5%
2013	722,6	3,0%	-165,1	-2,5%	-41,3	-2,5%
2014	832,4	3,1%	-186,6	-2,5%	-46,7	-2,5%
promedio	379,5	3,7%	-79,8	-2,5%	-20,0	-2,5%

Elaboración Propia en base a datos del ministerio de economía y Finanzas Públicas

No obstante, si se compara este FONDO con los montos totales de solicitud y emisión de CEDEIMS por parte del Sector No Tradicional registrados en los

últimos años, se observa que con esta propuesta se tendría mayores recursos disponibles para la devolución de impuestos al sector exportador. (Ver Gráfico N°18)

Gráfico No. 18
FONDO respecto a la Emisión y Solicitud de devolución de impuestos
por parte del Sector No tradicional
 (En millones de Bolivianos)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SIN

Concretamente, en caso de aplicarse de forma literal lo dispuesto en el Parágrafo IV del Artículo 351 de la Constitución Política del Estado en sentido de que no se devolverían impuestos a las exportaciones de recursos naturales (materias primas), los beneficios de la adopción de una propuesta como la efectuada en el presente trabajo de investigación se traducirían en los siguientes aspectos:

- Desaparece la figura de CEDEIM's para devolver impuestos a los exportadores, reduciendo la recaudación de tributos en valores y disminuyendo la presión que ejerce el actual sistema de devolución de impuestos sobre el TGN. Ello genera mayor recaudación en efectivo para que el Estado destine estos recursos a gasto o a inversión.
- Se incentiva la actividad exportadora no tradicional, ante la existencia de recursos de disponibilidad inmediata y en efectivo (previa fiscalización efectuada por la Administración Tributaria) para recuperar los tributos pagados en su desarrollo.
- Se crea un incentivo al pago del IVA por parte de los exportadores no tradicionales, debido a que el cumplimiento de sus obligaciones tributarias se traduce en mayores recursos destinados al FONDO.
- Se da uso a una parte de aquellos recursos que actualmente se encuentran sin ejecución, principalmente a cargo de las ETA's.

Finalmente, la dinámica del sector exportador debería verse reflejada de manera directa en la composición del FONDO. Así, una mayor actividad exportadora se traduciría en mayores tributos pagados y, por ende, en mayores recursos disponibles para su devolución.

ANEXOS

ANEXO 1

MECANISMOS QUE SE USAN PARA LA ASEGURAR LA NEUTRALIDAD IMPOSITIVA EN OTROS PAÍSES DE LATINOAMÉRICA

PAIS	MECANISMO DE NEUTRALIDAD IMPOSITIVA	DEVOLUCION DE IMPUESTOS A LA IMPORTACION	OTRAS FACILIDADES	DIFERENCIAS CON BOLIVIA
ARGENTINA	<p>Devolución de Impuestos. Existen dos regímenes al que se pueden adherir las empresas de acuerdo a su patrimonio: a) Régimen General, pueden participar todas las empresas, presentando la DDJJ del IVA correspondiente al mes de exportación; y b) Régimen de devolución anticipada, para empresas que poseen un patrimonio tal que les permita presentar garantías para la devolución del IVA.</p>	<p>Rige el DRAW BACK como instrumento que permite la devolución total o parcial del impuesto pagado por la importación de bienes que forman parte de los productos exportables.</p>	<p>Consortios o cooperativas de exportación. Son organizaciones que realizan compras locales o importaciones sin pagar IVA, pero tienen un plazo de 180 días para que esos insumos sean transformados o exportados.</p> <p>A cambio del IVA, las empresas deben entregar a sus proveedores un certificado que servirá para compensar los créditos fiscales del periodo, y lo deberán presentar junto con la DDJJ correspondiente al periodo fiscal al que se imputa.</p>	<p>La devolución de impuestos, luego de compensadas las deudas fiscales del exportador, es efectuada en efectivo y no así en notas de crédito.</p> <p>Otro aspecto interesante se refiere a la intervención de consorcios o cooperativas de exportación, las cuales efectúan sus compras sin pagar IVA, mecanismo que no se adopta en la legislación boliviana.</p>

PAIS	MECANISMO DE NEUTRALIDAD IMPOSITIVA	DEVOLUCION DE IMPUESTOS A LA IMPORTACION	OTRAS FACILIDADES	DIFERENCIAS CON BOLIVIA
CHILE	<p>Devolución de Impuestos. La recuperación de este impuesto se puede dar hasta un monto igual al 18% del valor FOB de las exportaciones.</p> <p>Se puede proceder a la recuperación anticipada del IVA para la compra o importación de bienes destinados a la exportación, previo compromiso de exportación mediante la habilitación de garantías a ser ejecutadas si no se cumplen los compromisos de exportación.</p>	<p>Rige el DRAW BACK como instrumento que permite la devolución total o parcial del impuesto pagado por la importación de bienes que forman parte de los productos exportables.</p>	<p>Sistema Simplificado de Reintegro a Exportadores. Permite al exportador de bienes no tradicionales beneficiarse de un reintegro máximo de un 3% sobre el valor líquido de retorno al exportar bienes no tradicionales que contengan máximo un 50% de materia prima importada.</p> <p>Pagos diferidos de tributos para adquisición de bienes de capital. Es un instrumento para promover el recambio tecnológico y de bs de capital para la producción de exportables que establece la posibilidad de pagos diferidos de los tributos de internación de este tipo de bienes y la recuperación del crédito fiscal.</p>	<p>En Bolivia, el componente de la mano de obra no está alcanzado por el IVA. En Chile se presume que, frente a la existencia de un impuesto a la renta de las personas, el componente de la mano de obra sí genera IVA. Así, la devolución es directamente efectuada en función al valor FOB de las exportaciones y por lo mismo se devuelve más.</p> <p>Una diferencia administrativa esencial es la devolución del impuesto en 5 días hábiles de presentada la solicitud, por medio de cheques de tesorería, es decir en efectivo, y no en valores como en nuestro país.</p> <p>En Chile no se exige la presentación y justificación del crédito fiscal que se solicita para su devolución, como ocurre en nuestro país.</p>

PAIS	MECANISMO DE NEUTRALIDAD IMPOSITIVA	DEVOLUCION DE IMPUESTOS A LA IMPORTACION	OTRAS FACILIDADES	DIFERENCIAS CON BOLIVIA
COLOMBIA	<p>Devolución de Impuestos. Las exportaciones tienen el derecho a la devolución del impuesto sobre las ventas (IVA), incluidas las retenciones que se les hubiere practicado.</p> <p>La solicitud debe hacerse en los seis meses siguientes a la fecha en que se realizó el pago. Debe considerarse que el IVA tiene tasas diferenciadas del 16% y otra del 10% para determinados productos.</p>	<p>Rige el DRAW BACK, conocido como "Plan Vallejo", donde se establece a favor de los exportadores de manufacturas, un sistema de devolución parcial de los derechos de aduana pagados sobre maquinaria, equipos y otros insumos extranjeros empleados e la elaboración de productos exportables.</p>		<p>Los instrumentos de neutralidad impositiva que se emplean en Colombia no difieren de los que se emplean en Bolivia. Sin embargo, en este caso puede darse el caso de devolución a cuenta bancaria del exportador, vale decir en efectivo. La devolución está sujeta a la aplicación de intereses.</p>

PAIS	MECANISMO DE NEUTRALIDAD IMPOSITIVA	DEVOLUCION DE IMPUESTOS A LA IMPORTACION	OTRAS FACILIDADES	DIFERENCIAS CON BOLIVIA
COSTA RICA	<p>Devolución de Impuestos. La Administración tributaria puede otorgar órdenes especiales para que los declarantes puedan adquirir mercancías sin el pago previo del impuesto (diferimiento en el pago del tributo de seis meses como plazo máximo), cuando no puedan compensar el crédito fiscal o se les dificulte su aplicación contra aquel que deban pagar.</p>	<p>Régimen devolutivo de derechos, es el régimen aduanero que permite la devolución de tributos, como consecuencia de la importación definitiva de insumos, envases o embalajes incorporados a productos de exportación, siempre que la misma se realice en un plazo de 12 meses a partir de la importación de mercancías</p>	<p>Existe un régimen de exoneración de tributos y sobretasas al sector agropecuario, en cuanto a la importación de maquinaria, equipo, insumos para la actividad agropecuaria.</p> <p>También se exonera de todo tributo y sobre tasa, excepto de los derechos arancelarios, las materias primas para la elaboración de los insumos para la actividad agropecuaria y para el empaque del banano.</p>	<p>En Costa Rica no existe un régimen de devolución de tributos aduaneros sobre base presunta como es el caso del Draw Back, si no que la devolución se realiza contabilizando los montos efectivamente pagados por tributos de importación de las mercancías sujetas a devolución.</p> <p>Por otra parte, la devolución se refiere fundamentalmente a los insumos, envases o embalajes incorporados a productos de exportación, siempre y cuando entre la importación y la exportación de los bienes terminados transcurra un periodo no mayor a un año. En el caso boliviano las devoluciones se realizan por las compras o importaciones relacionadas con la actividad exportadora</p>

PAIS	MECANISMO DE NEUTRALIDAD IMPOSITIVA	DEVOLUCION DE IMPUESTOS A LA IMPORTACION	OTRAS FACILIDADES	DIFERENCIAS CON BOLIVIA
ECUADOR	<p>Devolución de Impuestos. Las personas naturales y las sociedades que hubiesen pagado el Impuesto al Valor Agregado en las adquisiciones locales o importaciones de bienes que se exporten, así como aquellos bienes, materias primas, insumos, servicios y activos fijos empleados en la fabricación y comercialización de bienes que se exporten, tienen derecho a que ese impuesto les sea reintegrado, sin intereses, en un tiempo no mayor a noventa (90) días.</p>	<p>Rige el DRAW BACK como instrumento que permite la devolución total o parcial del impuesto pagado por la importación de bienes que forman parte de los productos exportables.</p>		<p>A partir del 1 de enero de 2013, no es posible la devolución de IVA en efectivo; la misma podrá efectuarse en el caso de personas de la tercera edad y personas con discapacidad, a cuentas de ahorro y cuentas corrientes (a nombre del beneficiario).</p> <p>El monto máximo de devolución de devolución mensual de IVA a las personas de tercera edad está en función del Salario Mínimo Unificado y de la tarifa del impuesto. Se devuelve hasta el 12% del resultado que se obtenga de multiplicar 5 veces al valor del salario básico unificado. Este monto se devuelve por mes.</p> <p>El DRAW BACK opera bajo el mismo mecanismo que lo hace en Bolivia.</p>

PAIS	MECANISMO DE NEUTRALIDAD IMPOSITIVA	DEVOLUCION DE IMPUESTOS A LA IMPORTACION	OTRAS FACILIDADES	DIFERENCIAS CON BOLIVIA
PERU	<p>Devolución de Impuestos. Las exportaciones tienen el derecho a la devolución del impuesto General a las Ventas (IGV), El monto del IGV consignado en las facturas por la adquisición de bienes y servicios relacionados con la exportación genera un derecho a un "saldo a favor del exportador".</p> <p>De no existir ningún saldo, el exportador podrá compensarlo automáticamente con la deuda tributaria por pagos a cuenta de cualquier otro tributo que se considere como ingreso del tesoro.</p>	<p>Rige el DRAW BACK. El monto de la devolución es equivalente al 5% del valor FOB de exportación, son considerar las comisiones y cualquier otro gasto deducible. La restitución de derechos arancelarios se efectúa hasta los primeros 20 millones de dólares anuales de exportación por subpartida arancelaria y por empresa exportadora no vinculada.</p> <p>La solicitud de restitución por parte del exportador se presentará en un plazo máximo de 180 días desde la fecha de control de embarque. Esta solicitud se resuelve en un plazo máximo de 10 días hábiles contados desde la fecha de presentación de la misma. La restitución se efectúa por medio de notas de crédito.</p>		<p>Los derechos arancelarios de los insumos que se consumen durante el proceso productivo de las mercancías a exportar, en la legislación peruana se devuelven, en cambio en la boliviana no son sujetos de devolución.</p> <p>La devolución del IGV se entiende como un régimen compensatorio más que como un régimen devolutivo. Es por ello que la emisión de Notas de Crédito o cheques a favor de los exportadores, es el último recurso de devolución que se aplica cuando no se ha podido realizar la compensación de ningún tributo del exportador contra el saldo a favor del exportador.</p>

PAIS	MECANISMO DE NEUTRALIDAD IMPOSITIVA	DEVOLUCION DE IMPUESTOS A LA IMPORTACION	OTRAS FACILIDADES	DIFERENCIAS CON BOLIVIA
MEXICO	<p>No cobro de impuestos. Algunas empresas maquiladoras, automotrices, manufactureras adquieren mediante un tratamiento de exportación definitiva, mercancías nacionales e importadas, con beneficio de la <u>tasa cero del IVA</u>.</p> <p>Las empresas beneficiadas deben retornar la mercancía adquirida bajo este sistema, ya transformadas en un plazo de 12 meses.</p> <p>De lo contrario deben importar las mercancías de forma definitiva, con el pago de todos los tributos correspondientes, además de actualizaciones y recargos.</p>	<p>Rige el DRAW BACK como instrumento que permite la devolución total o parcial del impuesto pagado por la importación de bienes que forman parte de los productos exportables.</p>	<p>EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX). Este programa promoció a las exportaciones mediante facilidades administrativas y fiscales, entre las que se encuentra la devolución de saldos a favor del IVA; además de un acceso gratuito al sistema de información comercial; y exención de requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en aduana de salida cuando estas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior.</p>	<p>No se cuenta con un mecanismo de devolución del IVA, ya que no hay nada que devolver. El instrumento de los Proveedores Nacionales de Exportación (PRONEX) permite que se tengan proveedores de insumos y materias primas sin IVA. En Bolivia, este instrumento requeriría que todos los proveedores estén en el régimen general para que se les haga seguimiento fiscal.</p> <p>Los mecanismos suspensivos de pago de impuestos no se aplican a bienes o servicios, solo a materias primas e insumos. En Bolivia es a todo.</p> <p>El DRAW BACK opera bajo el mismo mecanismo que lo hace en Bolivia.</p>

Elaboración Propia en base a información de las Administraciones Aduaneras de los diferentes países analizados.

ANEXO 2
TOTAL RECAUDACIÓN DE IVA Y SOLICITUD DE CEDEIM POR LAS PRINCIPALES EMPRESAS MINERAS: 2006 - 2014
(En millones de Bolivianos)

GESTIÓN	EMPRESA METALURGICA VINTO		MINERA SAN CRISTOBAL		SINCHI WAYRA		EMPRESA MINERA INTI RAYMI		TOTAL	
	IVA PAGADO	CEDEIM IVA	IVA PAGADO	CEDEIM IVA	IVA PAGADO	CEDEIM IVA	IVA PAGADO	CEDEIM IVA	IVA PAGADO	CEDEIM IVA
2006	-	-	97,4	-	16,0	54,0	11,6	54,4	125,0	108,4
2007	0,1	19,0	33,9	-	11,6	47,2	8,6	50,4	54,3	116,6
2008	1,5	109,1	67,5	215,1	18,0	67,8	20,1	44,3	107,1	436,3
2009	2,1	89,1	43,1	353,7	6,3	36,1	14,0	33,6	65,5	512,5
2010	6,9	162,9	65,3	397,3	9,7	26,7	6,7	27,0	88,6	613,9
2011	4,4	167,4	74,4	463,5	18,1	78,9	7,9	31,7	104,8	741,5
2012	2,1	173,0	102,4	341,1	18,0	73,4	6,0	35,6	128,4	623,1
2013	1,6	186,0	155,0	298,5	13,3	53,3	3,4	33,6	173,3	571,3
2014	2,7	207,3	92,9	292,6	5,0	41,3	1,2	12,5	101,8	553,6
TOTAL	21,4	1.113,7	732,0	2.361,7	115,9	478,8	79,4	323,1	948,7	4.277,3

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Servicio de Impuestos Nacionales y la Aduana Nacional

IVA Pagado: IVA Importaciones + IVA Mercado Interno

ANEXO 3
TABLA 1: EXPORTACIONES BOLIVIANAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
2000 – 2014
(En millones de Dólares Americanos)

Producto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Variación 2014 - 2000
Oro	87,8	92,2	89,6	72,1	34,3	78,6	127,0	122,6	141,6	116,2	94,2	265,4	1.069,1	537,7	1.360,9	1450%
Soya	252,2	273,4	312,8	344,3	402,4	346,6	355,5	398,9	471,5	530,9	545,0	663,7	831,3	942,8	993,4	294%
Otros Productos	132,0	129,5	104,3	119,7	162,6	169,5	210,8	263,4	395,4	303,7	443,1	318,5	549,0	400,2	377,0	186%
Estaño	66,2	50,9	48,9	59,3	116,4	101,9	117,1	177,4	235,4	205,4	293,1	394,0	298,5	336,6	347,6	425%
Plata	8,9	4,4	4,8	4,1	2,1	4,1	8,6	10,2	19,0	13,8	113,4	291,8	210,3	165,0	129,6	1351%
Otros hidrocarburos	20,9	16,9	14,9	19,9	35,5	43,0	44,6	50,8	65,4	27,9	30,4	36,2	39,0	57,8	77,6	271%
Bebidas	4,8	5,7	5,1	10,3	13,6	14,1	23,8	31,0	40,1	46,4	54,7	46,2	50,5	88,0	69,0	1347%
Cueros	22,8	23,0	23,6	21,3	22,0	20,8	30,0	33,7	29,3	14,8	32,9	52,7	50,5	58,2	66,5	192%
Maderas	57,7	40,9	41,1	41,8	55,6	67,4	87,2	98,9	95,8	78,9	94,3	72,8	60,6	58,8	58,5	1%
Joyería con oro importado	13,7	11,4	15,9	11,7	17,3	14,6	22,0	16,4	36,3	54,9	25,7	20,5	36,7	41,2	45,8	233%
Joyería	31,8	28,0	41,5	41,5	44,5	49,3	51,2	53,4	23,7	2,1	17,6	23,1	22,2	73,1	41,2	29%
Antimonio	1,1	1,5	1,5	3,9	6,0	9,8	14,0	15,7	18,1	12,0	31,6	50,3	55,2	43,9	32,5	2947%
Otros minerales	0,5	1,4	2,0	0,6	0,4	0,2	0,6	3,6	4,9	1,0	7,4	20,5	34,6	18,4	22,7	4405%
Azucar	6,8	9,9	15,8	23,7	31,0	18,7	18,5	32,3	48,5	76,8	45,3	0,8	24,6	82,6	10,2	51%
Cacao	0,6	0,9	0,8	0,8	0,8	0,9	1,1	1,1	1,6	0,8	1,6	0,8	1,1	1,1	0,9	40%
Algodón	1,0	1,9	1,4	1,8	1,2	1,3	1,9	14,4	20,4	11,9	3,5	2,7	2,1	0,8	0,6	-37%
Gomas	0,0	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	639%
Plomo	0,3	0,3	0,2	0,1	0,3	0,5	0,8	0,8	1,6	0,7	0,2	-	0,2	0,1	-	-100%
Zinc	-	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	-	n.d.
Total general	709,2	692,2	724,2	777,0	946,1	941,4	1.114,7	1.324,5	1.648,8	1.499,8	1.835,1	2.260,0	3.335,7	2.906,3	3.634,1	412%

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística – INE

TABLA 2: PRINCIPALES PAISES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 2000 – 2014

(En millones de Dólares Americanos)

2014				2000			
No	PAIS	Millones de dólares	Particip porcentual	No	País	Millones de dólares	Particip porcentual
1	ESTADOS UNIDOS	1.803,6	50%	1	COLOMBIA	184,68	26%
2	COLOMBIA	626,0	17%	2	ESTADOS UNIDOS	163,30	23%
3	PERU	370,1	10%	3	REINO UNIDO	123,80	17%
4	VENEZUELA	123,4	3%	4	VENEZUELA	49,75	7%
5	CHINA	107,3	3%	5	PERU	41,12	6%
6	ECUADOR	102,2	3%	6	URUGUAY	30,39	4%
7	CHILE	90,6	2%	7	CHILE	24,56	3%
8	ITALIA	62,3	2%	8	ARGENTINA	23,55	3%
9	SUIZA	57,0	2%	9	ITALIA	15,66	2%
10	PARAGUAY	52,1	1%	10	BRASIL	9,81	1%
11	PAISES BAJOS	37,9	1%	11	SUIZA	9,34	1%
12	BRASIL	24,7	1%	12	MEXICO	5,06	1%
13	FRANCIA	23,8	1%	13	ECUADOR	4,61	1%
14	CANADA	20,9	1%	14	ALEMANIA	3,30	0%
15	ARGENTINA	20,6	1%	15	ESPANA	2,58	0%
16	MEXICO	16,9	0%	16	PARAGUAY	1,71	0%
17	ESPAÑA	16,5	0%	17	BARBADOS	0,03	0%
18	REINO UNIDO	15,9	0%	18	QATAR	1,64	0%
19	JAPON	8,8	0%	19	REP. DOMINICANA	1,59	0%
20	ALEMANIA	8,2	0%	20	JAPON	1,56	0%
21	PANAMA	7,1	0%	21	PAISES BAJOS	1,55	0%
22	URUGUAY	6,1	0%	22	COREA (SUR)	1,13	0%
23	COREA (SUR)	4,8	0%	23	PANAMA	1,01	0%
24	HONG KONG	2,9	0%	24	EGIPTO	0,88	0%
58	OTROS PAISES	24,5	1%	46	OTROS PAISES	6,58	1%
82	- Total general -	3.634,1	100%	70	- Total general -	709,2	100%

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística – INE

TABLA 3: EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA BOLIVIANA A ESTADOS UNIDOS, 2000 – 2014
(En millones de Dólares Americanos)

PRODUCTO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Tasa de variación interanual 2014-2000
Oro	1,9	1,9	2,3	2,5	2,8	2,4	2,4	1,7	0,6	4,9	1,3	177,8	986,6	482,1	1.334,0	60%
Estaño	28,3	26,0	31,0	50,9	96,6	80,1	93,9	103,9	109,8	86,9	170,0	210,9	188,1	205,8	211,8	15%
Plata	-	-	-	-	0,0	-	-	-	3,8	0,2	52,9	112,7	42,9	82,8	82,4	n.d.
Joyería con oro import	13,7	11,4	15,9	11,7	17,3	14,6	21,4	16,4	36,3	54,7	24,8	19,5	35,5	40,3	45,3	9%
Joyería	31,3	27,7	41,3	41,5	44,5	49,2	51,1	53,3	23,6	2,1	17,6	23,1	21,8	72,8	39,6	2%
Otros productos	39,4	32,9	30,4	46,1	53,6	51,7	50,7	40,9	55,5	42,9	91,6	41,9	149,9	41,3	29,2	-2%
Antimonio	0,9	1,0	1,0	2,8	3,9	5,0	8,3	9,7	7,8	7,8	10,9	19,3	23,1	25,5	16,8	24%
Otros Minerales	0,1	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2	0,3	1,8	2,6	0,1	0,8	0,2	1,0	1,8	15,5	43%
Maderas	37,9	24,7	24,0	26,3	30,4	34,2	39,6	38,2	27,4	20,7	19,2	14,8	10,3	13,8	14,5	-7%
Otros Hidrocarburos	6,1	5,2	4,9	5,5	5,9	8,9	12,2	16,5	16,6	14,0	14,2	16,2	14,8	15,9	13,4	6%
Cueros	0,9	1,0	1,1	0,9	1,1	1,0	1,6	1,2	1,1	0,7	0,9	0,9	0,9	1,0	0,8	-2%
Bebidas	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	-2%
Cacao	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	39%
Café	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0%
Gomas	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	-	-	0,0	-	0,0	0,0	0,0	n.d.
Azúcar	2,8	3,1	3,3	2,8	3,2	3,2	6,0	2,9	3,1	3,2	4,7	-	2,0	1,3	-	-100%
Plomo	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	n.d.
Soya	-	-	-	-	1,3	0,4	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	n.d.
Total	163,3	135,2	155	191,3	260,8	251,1	287,7	286,7	288,2	238,8	409,0	637,5	1477,0	984,7	1803,6	19%

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística – INE

TABLA 4: EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA BOLIVIANA A COLOMBIA, 2000 – 2014
(En millones de Dólares Americanos)

PRODUCTO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Tasa de variación interanual 2014-2000
Soya	157,7	151,6	114,8	121,5	91,3	133,4	119,5	102,2	94,6	152,9	121,1	193,6	309,7	462,7	547,6	9%
Otros Productos	25,9	30,7	15,1	12,7	25,5	24,0	31,5	41,9	73,7	47,2	51,9	39,0	64,7	68,1	51,3	5%
Bebidas	-	0,0	-	-	0,0	-	0,0	-	-	0,0	8,0	11,1	7,9	10,9	13,0	n.d.
Azúcar	-	0,1	5,2	14,9	3,5	-	-	0,2	25,8	45,0	28,8	-	12,5	43,7	8,0	n.d.
Otros hidrocarburos	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-	-	-	0,0	0,1	0,1	0,4	2,6	2,6	2,5	104%
Estaño	1,0	1,1	0,6	-	1,9	2,5	2,3	0,5	4,1	2,7	4,7	3,7	2,6	3,8	2,4	7%
Antimonio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,3	0,5	1,6	0,8	n.d.
Algodón	-	0,0	-	0,3	0,2	0,2	0,2	5,2	3,3	1,1	0,2	0,3	0,0	0,3	0,3	n.d.
Maderas	0,0	-	0,0	-	0,0	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,3	0,5	0,1	18%
Cueros	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	-17%
Otros Minerales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,1	0,0	0,0	n.d.
Cacao	-	-	-	-	-	0,0	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	n.d.
Gomas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	n.d.
Joyería	0,0	0,3	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-100%
Plomo	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	n.d.
Total	184,7	183,9	13578%	149,4	122,5	160,2	153,7	150,0	201,5	248,9	215,0	248,4	400,9	594,2	626,0	9%

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística – INE

TABLA 5: EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA BOLIVIANA A PERÚ, 2000 – 2014
(En millones de Dólares Americanos)

PRODUCTO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Tasa de variación interanual 2014-2000
Soya	16,2	16,1	23,2	31,0	42,4	38,6	40,0	58,9	93,8	105,5	123,4	105,9	207,5	262,7	259,1	22%
Otros Productos	16,4	18,1	17,7	19,6	28,5	28,2	36,3	36,6	34,0	39,4	54,1	56,1	58,4	81,8	96,5	14%
Otros Hidrocarburos	0,8	1,6	1,4	2,3	4,5	3,8	2,1	4,7	6,3	5,3	5,0	6,5	6,8	8,6	8,1	n.d.
Bebidas	2,3	1,9	1,8	2,0	1,7	1,3	1,4	1,5	2,1	2,8	3,1	2,3	4,6	4,6	3,9	n.d.
Maderas	0,5	0,9	0,9	0,9	1,1	1,3	1,7	2,4	2,9	2,0	1,1	1,0	0,4	0,7	0,5	0%
Azúcar	3,7	6,5	3,9	2,0	16,9	14,5	11,7	16,7	15,0	18,5	8,0	-	8,6	4,0	0,5	-13%
Cueros	1,2	2,0	1,2	0,7	0,6	0,6	0,4	0,5	1,3	0,9	1,0	0,8	0,9	0,7	0,5	n.d.
Algodón	-	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,3	3,4	3,5	0,0	0,1	0,5	0,3	0,4	n.d.
Otros Minerales	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-	0,0	0,0	0,3	12,6	7,0	0,3	24%
Antimonio	-	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	-	-	-	-	0,3	0,3	0,3	n.d.
Oro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	0,1	n.d.
Cacao	0,0	0,3	0,0	0,0	-	-	-	0,0	-	0,0	-	-	-	-	-	n.d.
Café	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	n.d.
Estaño	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-100%
Gomas	0,0	0,0	0,0	-	-	0,0	-	0,0	0,0	-	-	-	0,0	-	-	-100%
Joyería	0,0	-	0,0	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-100%
Joyería con oro import.	-	-	-	-	-	0,0	0,6	-	-	0,2	-	-	-	-	-	n.d.
Plomo	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	0,4	-	-	-	-	-	n.d.
Zinc	-	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	n.d.
Total	41,1	47,5	5016%	58,6	95,8	88,3	94,3	127,6	158,9	178,6	195,7	173,0	300,6	370,5	370,1	17%

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística – INE

TABLA 6: EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA BOLIVIANA POR DEPARTAMENTO, 2000 – 2014
(En millones de Dólares Americanos)

Departamento	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Tasa de variación interanual 2014-2000
SANTA CRUZ	359,5	377,5	402,3	454,9	574,4	546,2	635,3	764,0	912,1	907,2	922,4	957,0	1.221,5	1.448,3	1.497,6	11%
LA PAZ	117,4	115,2	127,7	143,5	166,6	185,2	201,9	232,4	291,1	226,2	331,0	378,4	1.094,8	746,3	1.311,8	19%
ORURO	135,1	115,4	118,9	100,0	102,5	107,0	159,3	172,2	241,7	202,8	279,1	334,3	296,0	244,7	244,0	4%
POTOSI	14,8	15,9	10,8	17,0	21,6	28,5	30,7	54,1	82,4	55,9	190,2	409,0	302,2	265,4	231,0	22%
BENI	15,6	10,8	11,1	10,5	8,4	6,8	8,5	7,6	6,8	4,4	3,9	2,9	2,4	10,6	196,9	20%
COCHABAMBA	34,5	37,4	34,5	32,6	52,5	55,1	61,8	76,4	91,4	76,5	92,5	99,1	108,9	123,0	124,5	10%
PANDO	15,1	3,2	3,7	4,4	4,4	5,8	9,8	7,9	5,3	5,0	4,4	1,8	4,7	4,6	15,9	0%
CHUQUISACA	0,4	0,4	0,5	0,1	0,6	0,9	1,2	1,9	2,6	2,6	3,6	73,4	296,7	52,7	6,5	22%
TARIJA	3,6	3,7	3,8	3,5	4,0	5,9	6,1	8,1	15,4	19,1	7,8	4,0	8,5	10,5	5,8	3%
SIN ESPECIFICAR	13,2	12,6	10,8	10,5	11,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-100%
TOTAL GENERAL	709	692	724	777	946	941	1.115	1.325	1.649	1.500	1.835	2.260	3.336	2.906	3.634	12%

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística – INE

TABLA 7: EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA BOLIVIANA DEL DEPARTAMENTO DE SANTA CRUZ, 2000 – 2014
(En millones de Dólares Americanos)

Producto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Tasa de variación interanual 2014-2000
Soya	251,9	270,8	308,6	341,9	395,0	344,5	353,8	395,5	455,1	525,7	542,7	662,5	830,2	937,7	989,8	10%
Otros Productos	56,5	60,5	47,0	45,8	64,8	68,0	101,8	124,4	173,2	143,2	176,5	141,1	220,3	203,3	194,2	9%
Oro	8,8	6,5	0,2	5,9	21,2	32,7	48,0	61,7	67,4	51,8	26,8	8,2	0,0	27,1	109,8	20%
Otros hidrocarburos	4,1	0,2	0,8	5,4	16,9	30,7	36,1	38,7	51,2	14,6	13,9	27,5	30,3	48,3	69,3	n.d.
Bebidas	2,8	4,6	4,3	8,1	11,9	11,8	20,5	26,8	37,2	42,4	49,6	42,2	45,6	81,8	63,6	25%
Cueros	9,5	9,1	11,5	8,9	9,4	8,9	15,4	20,2	16,5	7,1	17,7	22,7	22,0	25,3	29,9	9%
Maderas	19,0	14,8	14,4	15,5	24,7	33,0	42,1	52,2	52,8	44,9	49,6	38,4	25,1	25,3	27,7	3%
Azucar	5,6	8,5	13,1	21,5	29,1	15,9	15,9	28,9	43,2	66,2	42,2	0,8	21,1	80,5	10,2	4%
Otros Minerales	0,3	0,2	0,9	0,1	0,1	0,1	0,5	1,6	2,5	0,2	0,3	10,7	24,3	6,8	1,3	11%
Joyería	-	0,3	0,1	-	-	-	-	0,0	0,0	-	-	0,0	0,8	11,6	1,0	n.d.
Algodón	1,0	1,8	1,4	1,8	1,2	0,3	0,4	13,3	11,4	8,6	2,9	2,3	1,8	0,6	0,6	-3%
Gomas	-	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	n.d.
Cacao	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	0,0	-	n.d.
Café	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	n.d.
Estaño	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,6	-	-	-	n.d.
Plata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,9	0,1	0,0	-	0,0	-	n.d.
Plomo	-	-	-	-	0,1	0,2	0,6	0,6	1,4	0,6	-	-	-	-	-	n.d.
Zinc	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	-	n.d.
Total Sta. Cruz	359,5	377,5	402,3	454,9	574,4	546,2	635,3	764,0	912,1	907,2	922,4	957,0	1.221,5	1.448,3	1.497,6	11%

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística – INE

TABLA 8: EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA BOLIVIANA DEL DEPARTAMENTO DE LA PAZ, 2000 – 2014
(En millones de Dólares Americanos)

Producto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Tasa de variación interanual 2014-2000
Oro	1,9	1,9	4,5	4,0	3,0	2,4	2,0	0,7	-	4,8	1,3	108,8	695,2	388,5	976,8	56%
Estaño	6,7	10,6	13,2	17,0	15,9	28,4	31,1	42,8	31,5	36,9	41,6	81,4	57,1	109,9	98,7	21%
Otros Productos	46,4	49,1	38,5	54,4	66,1	67,8	65,9	85,7	154,7	94,8	191,2	92,5	230,6	89,1	87,5	5%
Joyería con oro importado	13,7	11,4	15,9	11,7	17,3	14,6	22,0	16,4	36,3	54,9	25,7	20,5	36,7	41,2	45,8	9%
Joyería	31,8	27,7	41,4	41,5	44,5	49,3	51,2	53,4	23,7	2,1	17,6	23,1	21,4	61,5	40,2	2%
Cueros	3,7	4,7	4,4	4,4	5,8	5,8	7,9	9,2	9,6	6,3	10,6	18,2	15,2	20,0	22,9	14%
Maderas	11,4	8,0	7,6	8,2	11,9	14,1	18,4	19,4	21,4	17,6	28,3	19,0	23,8	20,6	18,8	4%
Otros Minerales	0,2	0,1	0,7	0,1	0,1	0,1	0,1	2,0	1,7	0,4	6,8	8,4	9,2	9,4	15,9	38%
Antimonio	0,1	-	0,0	0,1	0,2	0,5	1,0	0,5	0,9	1,0	1,8	2,7	3,1	2,4	2,5	29%
Bebidas	0,6	0,5	0,5	1,0	0,8	1,1	1,1	1,2	1,4	1,6	2,9	2,5	1,1	1,8	1,7	8%
Cacao	0,6	0,9	0,8	0,8	0,8	0,9	1,1	1,1	1,5	0,8	1,6	0,8	1,1	1,1	0,9	2%
Plata	-	-	0,1	0,1	0,0	-	-	-	0,0	0,2	0,0	-	0,3	0,6	0,1	n.d.
Café	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	1,5	0,7	0,0	0,1	0,0	0,0	-2%
Gomas	0,0	0,0	0,0	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	0,0	0,0	0,0	-12%
Algodón	-	0,1	-	-	-	-	-	0,0	8,5	3,3	0,6	0,4	-	0,1	-	n.d.
Azúcar	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	-	-	0,0	-	-	-	-	-	n.d.
Plomo	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,3	0,2	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-100%
Zinc	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	n.d.
Total LA PAZ	117,4	115,2	127,7	143,5	166,6	185,2	201,9	232,4	291,1	226,2	331,0	378,4	1.094,8	746,3	1.311,8	19%

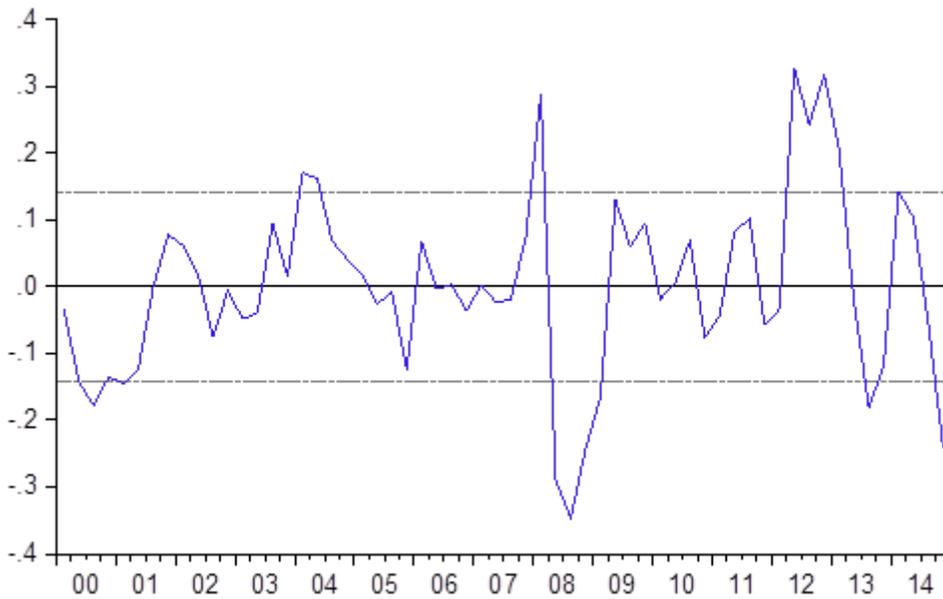
Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística – INE

ANEXO 4
TABLA 1. CONTRASTE DE ZIVOT-ANDREWS DE TENDENCIA ESTOCÁSTICA EN LAS
VARIABLES BAJO EL SUPUESTO DE QUIEBRE ESTRUCTURAL

Variable	Fecha de quiebre	Estadístico	Valores críticos			
			1%	5%	10%	
<i>En logaritmos</i>						
Exportaciones de manufacturas	2005:4	-4.349	-4.800 ***	-4.420	-4.110	
Tipo de cambio real bilat. con EE.UU.	2007:3	-4.064	-5.570 ***	-5.080	-4.820	
Índice de Prod. Industrial	2008:2	-4.969	-5.340 ***	-4.930	-4.580	
CEDEIM	2009:4	-3.367	-5.570 ***	-5.080	-4.820	

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 1. RESIDUOS DE LA REGRESIÓN COINTEGRACIÓN – ENGLE GRANGER



**TABLA 2. ESTIMACIÓN DE LA REGRESIÓN DE LARGO PLAZO
(APROXIMACIÓN DE LOS PRECIOS RELATIVOS POR TCRM)**

Mínimos Cuadrados Ordinarios

Muestra: 2000Q1 2014Q4

Observaciones incluidas: 60

Log. exportaciones	Coficiente	Desv. Std.	Estad-t	Prob.
Constante	1.109039	2.036942	0.544462	0.5883
Log. TCRM	0.026046	0.240213	0.108427	0.9141
Log. IPI USA	3.624891	0.403266	8.988841	0.0000
Log. CEDEIM	0.081683	0.039241	2.081579	0.0420
R cuadrado	0.909107	Durbin-Watson		1.098522

Fuente: Elaboración propia.

TABLA 3. ENGLE-GRANGER: MODELO DE CORRECCIÓN DE ERRORES

Muestra (ajustada): 2000Q3 2014Q4

Observaciones incluidas: 58

Desviación estándar entre () y estadístico-t entre []

	Δexp	Δrer	Δipi	$\Delta cedeim$
Δexp_{t-1}	0.238361 (0.16823) [1.41684]	-0.012091 (0.03108) [-0.38901]	-0.014381 (0.01360) [-1.05722]	0.660232 (1.04750) [0.63029]
Δrer_{t-1}	0.238026 (0.63334) [0.37583]	0.495151 (0.11701) [4.23156]	0.097148 (0.05121) [1.89714]	5.572046 (3.94347) [1.41298]
Δipi_{t-1}	1.273597 (1.06509) [1.19577]	-0.179497 (0.19678) [-0.91217]	0.642774 (0.08612) [7.46409]	2.636707 (6.63170) [0.39759]
$\Delta cedeim_{t-1}$	-0.038123 (0.01900) [-2.00639]	-0.003861 (0.00351) [-1.09977]	0.001370 (0.00154) [0.89193]	-0.595595 (0.11831) [-5.03428]
Constante	0.015552 (0.01478) [1.05193]	-0.002443 (0.00273) [-0.89439]	0.001379 (0.00120) [1.15408]	0.056863 (0.09205) [0.61773]
\hat{u}_{t-1}	-0.328540 (0.14106) [-2.32909]	-0.014770 (0.02606) [-0.56673]	0.035414 (0.01141) [3.10512]	-0.608891 (0.87830) [-0.69326]
Rcuadrado	0.126519	0.302827	0.678389	0.365892
R-cuadrado ajust.	0.042530	0.235791	0.647464	0.304920
Estadístico F	1.506380	4.517379	21.93717	6.001000

Fuente: Elaboración propia.

Nota : \hat{u}_{t-1} denota residuos rezagados de la ecuación de largo plazo de Engle-Granger.

BIBLIOGRAFÍA

BANCO CENTRAL DE BOLIVIA: Boletines 2000 – 2012.

BANCO MUNDIAL (2009): *Buscando Diversificar Nuestras Exportaciones: En la ruta del crecimiento inclusivo.* Banco Mundial, La Paz.

BOUGRINE, H. (1998): *Fiscal policy and the current crisis: are Budget déficits a cause, a consequence or a remedy?* H. Bougrine (ed.), *The Economics of Public Spending: Debts, Deficits, and Economic Performance.* Eldgar Ed. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.199.4214&rep=rep1&type=pdf>

CÁMARA DE EXPORTADORES - CAMEX Bolivia (2011): Boletines Informativos.

CAPRA, Katherina (2002): *Documento de Estructura del Sector Industrial Manufacturero 1990 -2001.* UNIDAD DE ANÁLISIS DE POLÍTICAS SOCIALES Y ECONÓMICAS. La Paz.

CARDENAS, Gonzalo y RODRIGO, Jaime (2004): *Temática Tributaria Boliviana La Columna Impuesta.* Azul Editores.

CARDOZO, E., Velasquez de Naime, Y. et.al (2012): *La definición de PYME en América: Una revisión del estado del arte.* XVI Congreso de Ingeniería de Organización. Vigo Ed.

CNOSEN, Sijbren (1987): *The case for tax diversity in the European community.* Madrid, España.
http://www.sciencedirect.com/science?_ob=PdfExcerptURL&_imagekey=1-s2.0-001429219090120N-main.pdf&_piikey=001429219090120N&_cdi=271652&_orig=article&_zone=centerpane&_fmt=abst&_eid=1-s2.0-001429219090120N&_user=2479467&_md5=3cc37bb1dd9924fb2dbf35f9a8924554&_ie=/excerpt.pdf

CORNEJO RAMÍREZ, Enrique (1996): *Comercio Internacional. Hacia una gestión competitiva.* Editorial San Marcos.

DE GREGORIO J. (2007): *Macroeconomía: Teoría y Políticas,* Pearson.

DENTON, F. T. (1971). "Adjustment of monthly or quarterly series to annual totals: an approach based on quadratic minimization", *Journal of American Economic Statistical Association*, v66, No. 333, Mar. 1971, 99-102.

DINI M, FERRARO C y GASALY C (2007): *Pymes y articulación productiva. Resultados y lecciones a partir de experiencias en América Latina.* CEPAL-Serie desarrollo productivo 180. Santiago de Chile. Recuperado de: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/32009/S180DP-L2788-P.pdf>

ELBADAWI I. (1999): Can Africa Export Manufactures? https://books.google.com.bo/books?id=bqyGLuyInegC&pg=PA2&lpg=PA2&dq=can+african+export+manufactured+exports&source=bl&ots=w8WLIkfiPg&sig=Rye_yZF9SNwAQItNLUptUVvGGg4&hl=es&sa=X&ved=0CEYQ6AEwBWoVChMlnOzott3TyAlVy6keCh3kVQP4#v=onepage&q=can%20african%20export%20manufactured%20exports&f=false.

ENGLE. Robert F. and CLIVE W. J. Granger (1987): *Cointegration and Error-Correction: Representation, Estimation, and Testing.* Econometrica. http://www.ntuzov.com/Nik_Site/Niks_files/Research/papers/stat_arb/EG_1987.pdf

ESPEJO, Justo (1994): *Problemas del Sector Manufacturero de alta Tecnología.* IISEC, La Paz

EVIA, Pablo (2009): *El Sector Industrial Manufacturero TOMO VII.* UNIDAD DE ANÁLISIS DE POLÍTICAS SOCIALES Y ECONÓMICAS. La Paz.

FORO ECONÓMICO MUNDIAL (2015): *The Global Competitiveness Report (GCR) 2014-2015.* [https://books.google.com.bo/books?id=algfCgAAQBAJ&pg=PA742&dq=The+Global+Competitiveness+Report+\(GCR\)+2014-2015&hl=es&sa=X&ved=0CB4Q6AEwAGoVChMllcW2zd7TyAlVR2seCh162gT7#v=onepage&q=The%20Global%20Competitiveness%20Report%20\(GCR\)%202014-2015&f=false](https://books.google.com.bo/books?id=algfCgAAQBAJ&pg=PA742&dq=The+Global+Competitiveness+Report+(GCR)+2014-2015&hl=es&sa=X&ved=0CB4Q6AEwAGoVChMllcW2zd7TyAlVR2seCh162gT7#v=onepage&q=The%20Global%20Competitiveness%20Report%20(GCR)%202014-2015&f=false)

GUJARATI, D. y D. PORTER, (2010): *Econometría.* 5ª edición, McGraw Hill.

GYLFASON Th (1997): *Exports, Inflation and Growth, IMF Working Papers.* WP/97/119. Washington. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X99000455>

HITIRIS, Theo y VALLÉS, José (1999): *Economía de la Unión Europea.* Cuarta edición. Madrid, España.

HAMILTON, J. (1994): *Time Series Analysis.* Princeton University Press. <http://journals.cambridge.org/action/displayAbstract?fromPage=online&aid=3183388&fileId=S0266466600009440>

HUMEREZ QUIROZ, Julio; ARANIBAR DORADO, Hugo (2006): *Una Aproximación de los Determinantes del Crecimiento Económico en Bolivia 1960-2004*. UNIDAD DE ANÁLISIS DE POLÍTICAS SOCIALES Y ECONÓMICAS, Revista Análisis Económico, Volumen 21.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA: Anuarios Estadísticos 2000 – 2014.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2005): *Resultados de la Encuesta: "Empleo y percepciones socio-económicas en las empresas exportadoras bolivianas"*. La Paz

JÁCOME L. (1995): *Devaluación real y actividad económica*. El Trimestre Económico, Núm 245. México.

JOHANSEN, Soren (1988): *Statistical Analysis of Cointegration Vectors*. Journal of Economic Dynamics and Control. <http://nhjy.hzau.edu.cn/kech/hgjx/Article/UploadFiles/tese/xuexiziyuan/jdwxxd/lw/12.pdf>

KORIA PAZ, Richard (2007): *La Metodología de la Investigación desde la Práctica Didáctica, Tomo I*. El Nuevo Día – La Razón. La Paz

KRUGMAN, Paúl y OBSTFELD, Manrice (1994): *Economía Internacional*. Mc Graw – Hill Editores Madrid. 2da. Edición

KRUGMAN, Paúl y OBSTFELD, Maurice (2001): *Economía internacional. Teoría y política*, trad. Yago Moreno, 5a. Edición, Pearson Educación, Madrid, 2001, 816 pp. (Título original: *International Economics. Theory and Policy*, Addison Wesley, 2000)

LOZA TELLERÍA, Gabriel (2013): *Bolivia. El modelo de Economía Plural*. Ediciones Vínculos, La Paz.

MUSGRAVE, Richard y Peggy (1999): *Hacienda Pública y teoría aplicada*. Madrid, 5ta edición, Mc Graw Hill.

PORTER, Michael (1998): *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Free Press. <http://www.uic.org.ar/IntranetCompetitividad/1%C2%BA%20jornada/2.%20lectura%20complementaria/1.%20ser%20competitivo%20-%20michael%20e.%20porter%20cap.%206.pdf>

REINHART C. (1995): *Devaluation, Relative Prices, and International Trade*. Staff Papers Vol 42 N° 2.

ROSSO MORALES, Humberto (2010): *Guía Metodológica para la Elaboración del Trabajo de Grado Programas de Maestría IICCA - Primera Versión.* UMSA - IICA. La Paz.

SOLARES, Ana María (2006): *Las Mipymes en las exportaciones bolivianas.* Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE). La Paz

STIGLITZ, Joseph (2002): *El Malestar en la Globalización.* Prisa Editores, España. <http://www.prisaediciones.com/uploads/ficheros/libro/primeras-paginas/200701/primeras-paginas-malestar-globalizacion.pdf>

TAMAMES, Ramón; GALLEGO, Santiago (1994): *Diccionario de Economía y Finanzas.* Limusa Noriega Editores. Madrid, España.

THUROW, Lester (1994): "Microships, note potato chips". *Foreign Affairs*, vol 73, No. 4.

TORRES GAYTÁN, Ricardo (1975): *Teoría del Comercio Internacional.* Siglo XXI Editores. México.

VELAZCO, Enrique (2002): *Valoración Sistémica de la Problemática de la Productividad y Competitividad.* Documento de Trabajo. SBPC.

ZEVALLOS, Emilio (2003): *Construyendo el Desarrollo a través de las PyMes.* FUNDES. La Paz.

VICEMINISTERIO DE COMERCIO INTERNO Y EXPORTACIONES, Información estadística y Empresas Exportadoras.

Portales web consultados:

www.economiayfinanzas.gob.bo www.ine.gob.bo

www.impuestos.gob.bo www.wikipedia.com

www.bancomundial.org www.weforum.org