

21 de julio de 1993

Original: ESPAÑOL
ESPAÑOL E INGLES SOLAMENTE

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Grupo Especial de Trabajo sobre Ampliación
de las Oportunidades Comerciales de los
Países en Desarrollo
Segundo período de sesiones
Ginebra, 4 de octubre de 1993
Tema 3 a) del programa provisional

Comunicación de Bolivia*

* Esta comunicación se distribuye en la forma en que ha sido recibida.

TD/B/WG.4/Misc.2

GE.93-52759 (S)

B O L I V I A

AMPLIACION DE OPORTUNIDADES
COMERCIALES

GRUPO ESPECIAL DE TRABAJO
(UNCTAD)

MINISTERIO DE EXPORTACIONES Y COMPETITIVIDAD
ECONOMICA

LA PAZ, JUNIO DE 1993

I N D I C E

BOLIVIA AMPLIACION DE OPORTUNIDADES COMERCIALES

I.	LA ECONOMICA BOLIVIANA	1
1.	ASPECTOS GENERALES	1
2.	CRECIMIENTO DEL PIB	2
3.	EVOLUCION DE LA BALANZA COMERCIAL	3
	i) Estructura de las importaciones y exportaciones	4
	a) Importaciones	4
	b) Exportaciones	4
	ii) Las exportaciones y el PIB	6
4.	CAPTACIONES Y COLOCACIONES BANCARIAS	6
II.	LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	7
1.	EVOLUCION EN EL PERIODO 1988 - 1992	7
2.	MERCADOS DE DESTINO	10
3.	DIVERSIFICACION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	10
4.	CAMBIOS EN EL PERFIL DE LAS EXPORTACIONES	12
5.	FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EXPORTACIONES NO TRADICIONALES VIGENTES EN BOLIVIA	13
	A) LINEA: SISTEMA ANDINO DE FINANCIAMIENTO AL COMERCIO - CAF - SAFICO	13
	B) LINEA: CREDITO GLOBAL ROTATORIO PARA EXPORTACIONES NO TRADICIONALES BID 57/VF-BO	15

C)	LINEA: FONDO LATINOAMERICANO DE RESERVAS (FLAR) CREDITO ROTATORIO DE EXPORTACIONES POR \$US.22.0 MILLONES OTORGADO A CINCO INSTITUCIONES BANCARIAS NACIONALES	16
D)	FINANCIAMIENTO MEDIANTE WARRANT	17
III.	INVERSIONES EN EL SECTOR EXPORTADOR NO TRADICIONAL: 1991 -1992	18
1.	INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPOS	18
2.	INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	19
3.	INVERSIONES EN CAPITAL HUMANO	19
4.	CONCLUSIONES	20
IV.	OFERTA EXPORTABLE BOLIVIANA DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES	21
1.	LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES SEGÚN EL VALOR EXPORTADO	21
i)	Productos con exportaciones de más de 3 millones de dólares	23
ii)	Productos con exportaciones entre 500 mil y 3 millones de dólares	24
iii)	Productos con exportaciones entre 100 mil y 500 mil dólares	25
2.	RELEVAMIENTO DE DATOS DE LA OFERTA EXPORTABLE	27
3.	MERCADOS OBJETIVO PARA LOS PRODUCTOS DE OFERTA EXPORTABLE	27
a)	Mercados Latinoamericanos	28
b)	Mercados del resto del mundo	28
V.	PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES	30
1.	REGIMEN NACIONAL DE EXPORTACIONES	31
2.	ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES Y COMERCIALES	32
3.	INTERNACION TEMPORAL	33
4.	DRAWBACK	35

5.	EL CENOCREN	35
6.	LEY DE INVERSIONES	36
7.	LEY DE EXPORTACIONES	37
8.	SIMPLIFICACION DE TRAMITES DE EXPORTACION	38
9.	INSTITUTO NACIONAL DE PROMOCION DE EXPORTACIONES	39

VI.	ANEXOS	43
------------	---------------------	-----------

BOLIVIA
AMPLIACION DE OPORTUNIDADES COMERCIALES

I. LA ECONOMIA BOLIVIANA

1. ASPECTOS GENERALES

Hasta la primera mitad de la pasada década, el funcionamiento de la economía boliviana se basó en una estrategia de desarrollo que enfatizaba el fomento de la industria para la producción de bienes con destino al mercado interno, y donde el rol del Estado era preponderante en todas las esferas de la actividad económica.

A partir de 1985 se implanta en Bolivia una nueva política económica, que como tarea prioritaria pretende recuperar la estabilidad económica y superar la aguda crisis en la que se encontraba el país, implantando un programa de ajuste estructural que permitió reencausar la economía hacia un proceso de crecimiento.

De esta manera, Bolivia superó satisfactoriamente un largo y penoso proceso de estabilización y ajuste basado principalmente en la restitución del mecanismo de precios, la liberalización de los mercados y la redefinición de los roles tanto de los agentes públicos como privados en la economía y en la sociedad.

Entre 1986 y 1992 no solamente se logra consolidar la estabilidad económica, sino que también se inicia la recuperación del crecimiento y se desarrollan los instrumentos jurídicos necesarios para profundizar las reformas.

En materia de crecimiento económico, el PIB creció a una tasa de 4.1% en 1991 y en 1992, pese a la presencia de factores climáticos adversos que influyeron de manera negativa en la producción, y a la caída de los precios internacionales de productos importantes como son el café, los minerales y el gas natural, se registró una tasa de crecimiento de 3,44%.

El crecimiento que alcanzó la economía en 1992, estuvo sustentado en la dinámica de los sectores Construcción, Industria (en especial la industria manufacturera) y Servicios Financieros, los sectores que tuvieron un comportamiento negativo fueron Minería, Agricultura e Hidrocarburos.

MECE.

Los resultados obtenidos en el proceso de estabilización, condujeron a una nueva actitud de los actores sociales y económicos frente a la economía, reestableciendo la credibilidad de los agentes económicos. En este sentido, la estabilidad en materia de precios se constituyó en uno de los mejores logros, alcanzando un promedio de 16.2% de inflación en los cinco últimos años; en 1991 esta tasa fue de 14.52%, y en 1992 la misma llegó a 10.46%, siendo ésta la tasa de inflación más baja registrada en los últimos cinco años y, por tercer año consecutivo, la más baja de Sudamérica.

En materia de inversiones, de 1991 a 1992 éstas se incrementaron aproximadamente en \$us. 50 millones, alcanzando un total de \$us. 840 millones. De este total, las inversiones del sector público fueron de \$us. 440 millones, observándose un crecimiento de las inversiones destinadas al área social y de infraestructura; los otros \$us. 400 millones corresponden al sector privado, donde aproximadamente el 50% de las inversiones privadas fueron extranjeras, dirigidas sobre todo al sector minero y petrolero. Una de las razones para el comportamiento positivo de la inversión extranjera en Bolivia fue la reciente promulgación de la Ley de Inversiones así como la estabilidad política y económica que presentó el país.

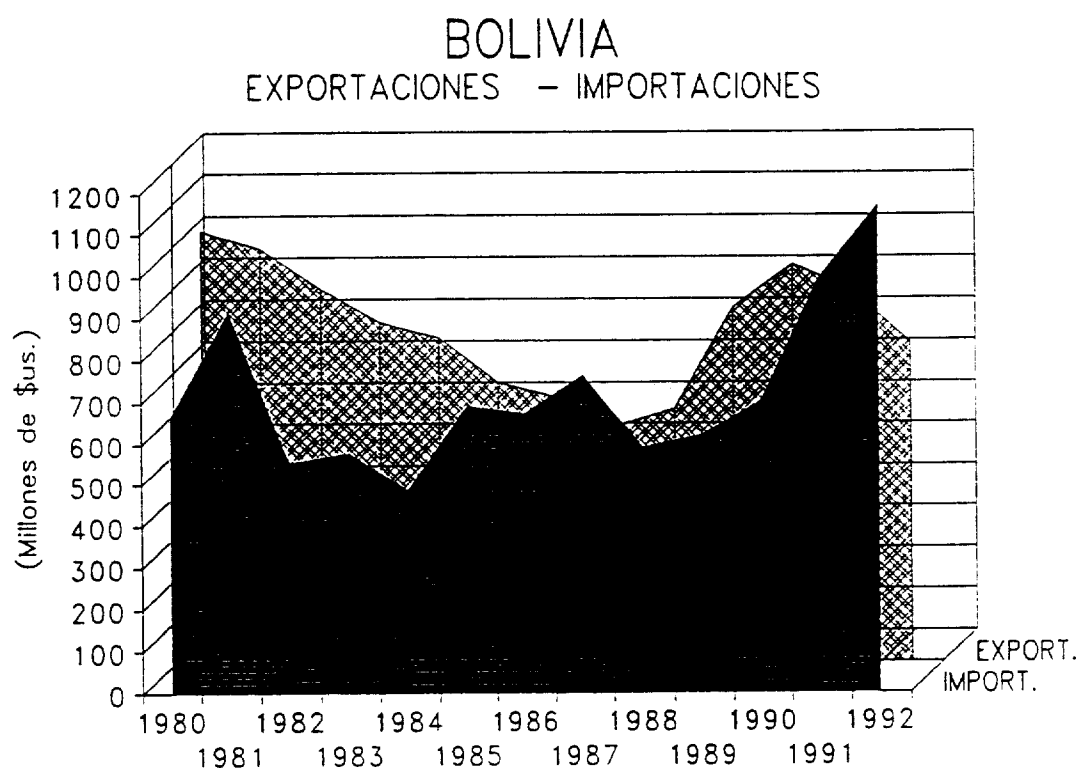
2. CRECIMIENTO DEL PIB

EL crecimiento promedio del Producto interno bruto, en los últimos años, fue de 3.7%, superior a la tasa promedio de crecimiento anual de la población (2.11%). El PIB, en 1992, alcanzó a \$us. 6.350 millones, lo que representa un PIB por habitante de \$us. 989.

La composición del PIB se modificó favorablemente para el sector industrial, especialmente del sector manufacturero. El sector de las industrias en 1988 representaba 82.44% del PIB total. Corresponde el 15.3% al sector manufacturero, ubicándose en segundo lugar de participación después del sector agrícola (18.44%). Luego de un crecimiento sostenido durante los cinco años siguientes, la participación del sector manufacturero industrial paso a 16.49%; este aumento se explica por una tasa de crecimiento de 5.1%, alcanzando la tasa más elevada en 1991 al crecer en 7.15%. La tasa de crecimiento promedio del sector industrial manufacturero se mantuvo por encima de la tasa promedio de crecimiento del PIB.

3. EVOLUCION DE LA BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial boliviana, en el período 1980-1992, tuvo una evolución dual. Los años 1980-1984 arrojan una balanza positiva, en tanto que el período 1985-1987 muestra un saldo negativo, debido principalmente a una caída de las exportaciones más que a un aumento de las importaciones.



En el período 1988-1990 observamos una balanza positiva fruto de una recuperación y consolidación del nivel de las exportaciones (el nivel del valor total de las exportaciones vuelve al de los años en que se observaba un margen excedentario). Sin embargo, podemos observar que en 1991 y 1992 la balanza comercial vuelve a ser deficitaria, fundamentalmente por el aumento de las importaciones de bienes de capital y de bienes intermedios que, en cinco años, crecieron en 57% y 142% respectivamente.

MECE.

i). Estructura de las importaciones y exportaciones.

Es necesario, referirse a la composición de las exportaciones y las importaciones, para apreciar mejor la evolución de la balanza comercial y la incidencia en la economía.

a) Importaciones

Por un lado cabe resaltar el aumento en volumen de las importaciones desde 1989 (acompañado de un aumento de precios). Estas se caracterizan por ser importaciones de bienes de capital y productos intermedios, necesarios para el crecimiento de la economía (no olvidemos que en 1991 se llegó a un crecimiento del PIB de 4.1% y que en 1992, este crecimiento es de 3.4%). Por otro lado, se tiene que el nivel de las importaciones de bienes de consumo se mantiene constante y la participación porcentual de los productos intermedios este año fue mayor que los bienes de capital, lo que implica que el aparato productivo está en pleno proceso de producción, utilizando para ello productos intermedios que (por el momento) necesariamente deben ser importados.

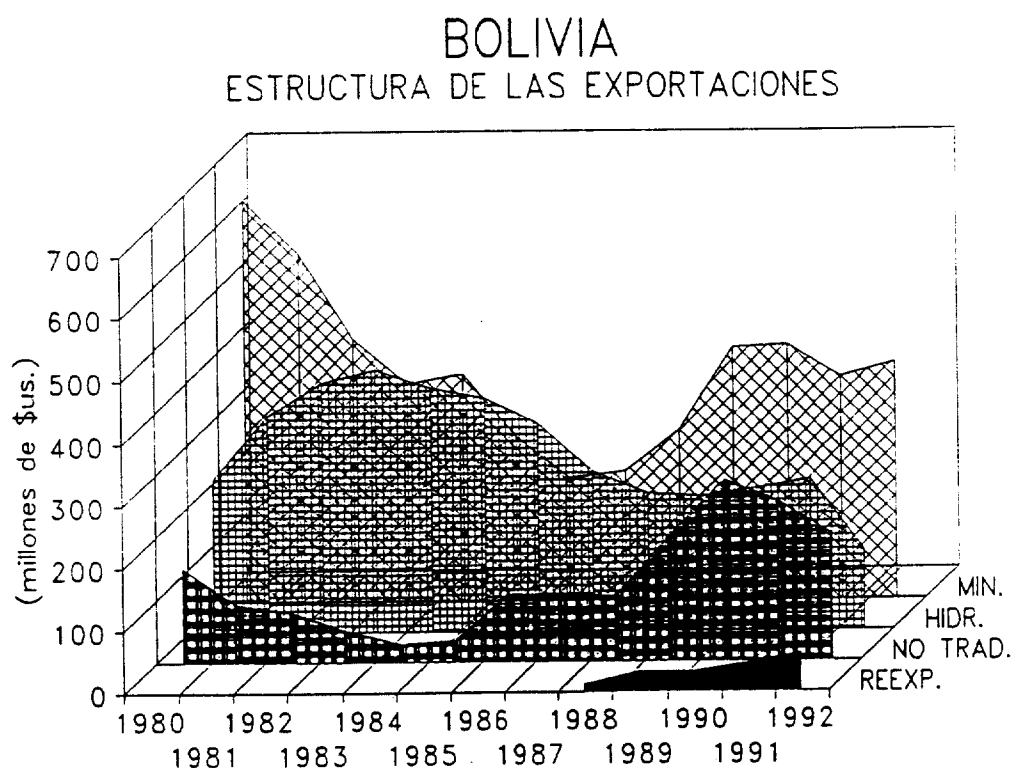
b) Exportaciones

El comportamiento de las exportaciones de Bolivia, como vimos anteriormente, puede dividirse en dos fases importantes caracterizadas por un proceso de caída continua seguido de una recuperación con altas tasas de crecimiento.

En 1980 las exportaciones alcanzaron un valor de \$us. 1,036 millones y, a partir de ese año, sufrieron una caída hasta llegar al nivel más bajo en 1987, con \$us. 569.6 millones, año que marca una notable recuperación de los niveles de exportación con altas tasas de crecimiento. Es así que en 1989 se observa un incremento de 37.1% y en 1990 un incremento de 13.0%. Este comportamiento permitió recuperar los niveles de exportación observados en los primeros años de la pasada década.

El año 1990 marca el nivel más alto de exportación los años 1991 y 1992 ven caer el nivel de las exportaciones. La caída de 1991 fue de 9.1% y la de 1992 fue de 10.4 %. Estas caídas no reflejan una pérdida de la capacidad

exportadora, sino el resultado de situaciones coyunturales desfavorables por las que atravesaron las exportaciones. El año que refleja esta situación es 1992 debido a que el precio de exportación del gas exportado Argentina se redujo a más de la mitad lo que produjo una disminución de las exportaciones de gas de casi el 50%. Otro aspecto desfavorable para las exportaciones en ese año fueron las malas condiciones climatológicas que incidieron en la producción agrícola y, consecuentemente, en las exportaciones no tradicionales (cf. gráfico).



Observando el gráfico, se puede notar que la composición de las exportaciones, desde 1988, empieza a modificarse.

MECE.

Las exportaciones no tradicionales crecen vertiginosamente hasta alcanzar niveles elevados de exportación (cuya variación depende por el momento, y principalmente para los principales productos exportados, de factores climatológicos y coyunturales, pero que representan variaciones alrededor de un nivel consolidado).

El sector hidrocarburos va disminuyendo su participación en las exportaciones totales, a lo que se suma la caída del precio del principal producto en este rubro, el gas natural. Este rubro, que en un momento representó la exportación tradicional más importante, ahora ocupa el tercer lugar, siguiendo a las exportaciones no tradicionales. Finalmente, el sector minero muestra una buena recuperación, siendo resultado, fundamentalmente, de la participación del sector privado.

ii). Las exportaciones y el PIB.

La parte del PIB correspondiente a las exportaciones tuvo un constante crecimiento desde 1987 (11.5%) hasta 1990 (17.2%). Durante los últimos dos años se registró un descenso de la parte de las exportaciones para llegar a 12.1% en 1992.

El descenso ocurrido en los dos últimos años se explica por la caída de las exportaciones mineras en 1991 y por la caída del precio del gas natural exportado a la Argentina lo que produjo una reducción de aprox. el 50%, que incidió negativamente en el resultado final de las exportaciones. Además, en 1992, el mal año agrícola incidió negativamente en la exportación de productos agroindustriales.

En 1992 hubo una recuperación del sector minero en las exportaciones debido fundamentalmente a la participación del sector privado en las mismas (participación del sector privado 65%).

4. CAPTACIONES Y COLOCACIONES BANCARIAS.

La confianza del público en la economía se refleja en el comportamiento de las captaciones y colocaciones del sistema bancario comercial. En diciembre de 1988 las captaciones llegaban

MECE.

solamente a \$us. 480 millones mientras que en diciembre de 1992 esta cifra se multiplicó por un factor mayor a 3 para llegar a \$us. 1.544 millones. Esta constante evolución coloca a las captaciones en \$us. 1,821 millones a fin de abril del presente año. En lo concerniente a la composición de las captaciones, un promedio de 70% de éstas se realiza en depósitos a plazo fijo, evidenciándose un aumento importante del promedio de días que de 65 en 1988 pasa a 135 en 1992.

Por el lado de las colocaciones ocurre similar crecimiento: en 1988 estas llegan a \$us. 659 y en 1992 las mismas fueron de \$us. 1.856. A fines del mes de abril del presente año se registraban \$us. 2.005 millones de colocaciones del sistema bancario comercial. El porcentaje de recursos propios aumentó de 68% en 1988 a 83% en 1992.

II. LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Después de la aplicación de políticas adecuadas para el desarrollo de las exportaciones en 1985, las exportaciones no tradicionales tuvieron un comportamiento ascendente, cuya participación de ser un tanto marginal paso a jugar un papel importante en la balanza comercial.

Hasta 1987 estas exportaciones simplemente tendieron a recuperar los niveles decrecientes de los años anteriores, resultado de la aguda crisis económica que confrontó Bolivia desde inicios de la década del ochenta. Sin embargo, a partir de 1988, las exportaciones no tradicionales adquieren importancia en el sector externo de la economía nacional, por las amplias expectativas creadas, a partir justamente de la adopción de la nueva política económica.

Los niveles alcanzados entre 1988 y 1992 constituyen una muestra de las perspectivas futuras que tiene Bolivia, para mejorar o cambiar su perfil exportador, particularmente la mayor participación de estas exportaciones en relación a las materias primas tradicionales; minerales e hidrocarburos.

1. EVOLUCION EN EL PERIODO 1988-1992

El sorprendente crecimiento entre 1989 y 1990 logrado con la exportación de 207.5 y 293.9 millones de dólares respectiva

MECE.

mente, superior en 89% y 170% en relación a 1988 donde su participación en las exportaciones totales llegara a su nivel mas alto (30%), compensaba el poco dinamismo de las exportaciones de minerales e hidrocarburos.

Sin embargo este crecimiento que casi triplicó el valor exportado de 1988, comenzó a descender consecutivamente los años 1991 y 1992, resultando \$us. 262.1 y 219.6 millones de dólares respectivamente, o sea menos 14% y 25% con relación a 1990. Si bien el monto de 1992 aún es el doble de la cifra de 1988, se perciben serios esfuerzos en el sector empresarial por mantener y lograr su crecimiento, en función a los logros alcanzados durante el citado período.

Factores para el decrecimiento

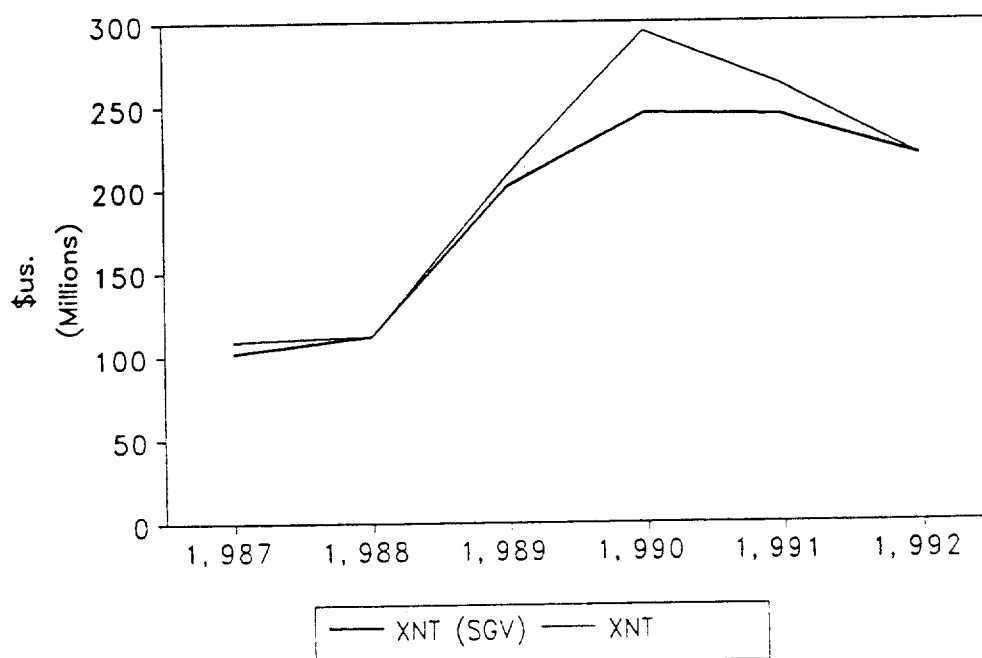
Un 75% de la exportaciones no tradicionales esta constituido por materias primas y bienes semielaborados predominado por siete items de origen agrícola considerados "consolidados". Cuyo comportamiento sea ascendente o descendente influye de manera decidida en el comportamiento de estas exportaciones. Entre 1990 y 1991 el ganado vacuno fue otro rubro principal, pero considerado de carácter coyuntural, en relación a la pauta de productos consolidados.

Sin embargo, dentro esta situación las exportaciones de ganado vacuno incidieron considerablemente, en la situación de disminución ocurrida el año 1991. En 1990 participo con el 16.7% y en 1991 con el 7.3%. Consecuentemente la caída de las exportaciones en 1991 se atribuye a la caída de las exportaciones de ganado vacuno.

Con la exclusión del ganado vacuno, el resto de las exportaciones no tradicionales hasta 1991 tuvieron un comportamiento constante. Sin embargo este comportamiento es alterado, a partir de los resultados de 1992. Cabe señalar que las caídas experimentadas en 1991 en el azúcar, castañas, cueros y café en grano es compensada con el incremento en maderas, tortas y harina de soya y soya en grano.

En 1992 la totalidad de los principales rubros disminuyeron en 24 millones de dólares, (excluyendo el ganado vacuno).

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES CON Y SIN GANADO VACUNO



Entre los principales factores que inciden en la declinación de las exportaciones no tradicionales están los climatológicos y los precios internacionales. Los productos que en 1991 tuvieron declinaciones por la reducción de los precios internacionales fueron azúcar, castañas, cueros y café en grano. En 1992 los factores climatológicos también afectaron, en este caso la producción y exportación de soya, azúcar y algodón. Debido a factores de precio los cueros, café en grano y castaña.

Al margen de estos factores negativos existen otros que afectan, a las exportaciones en el caso de los productos menores. De carácter general existen, de acuerdo al tipo de producto, cuatro importantes factores negativos: el desconocimiento de los mercados, la fuerte incidencia del flete de transporte en los costos de exportación, los elevados precios FOB y la poca adecuación de productos al mercado (que sin embargo va mejorando en los últimos años).

MECE.

2. MERCADOS DE DESTINO

El principal mercado de destino de las exportaciones no tradicionales es Perú con \$us. 57.5 millones (26.2%) en 1992, marcando así un monto récord para ese país. Los Estados Unidos, se constituyen en el segundo mercado en importancia con \$us. 449 millones (20.4%), donde las exportaciones de prendas de vestir de algodón cobran cada vez mayor importancia así como las manufacturas de cuero. Le siguen en importancia los mercados de Argentina (11.4%), Colombia (10.3%) y la CEE (9%). Es importante señalar la importancia que cobran las exportaciones a México que llegaron a \$us. 6,3 millones (2.8%), llegando casi a doblar las exportaciones de 1991 y que representa diez veces el valor exportado en 1990.

Otro aspecto importante del análisis de las exportaciones no tradicionales es aquel que se refiere a las zonas económicas de destino de nuestras exportaciones. Las principales son:

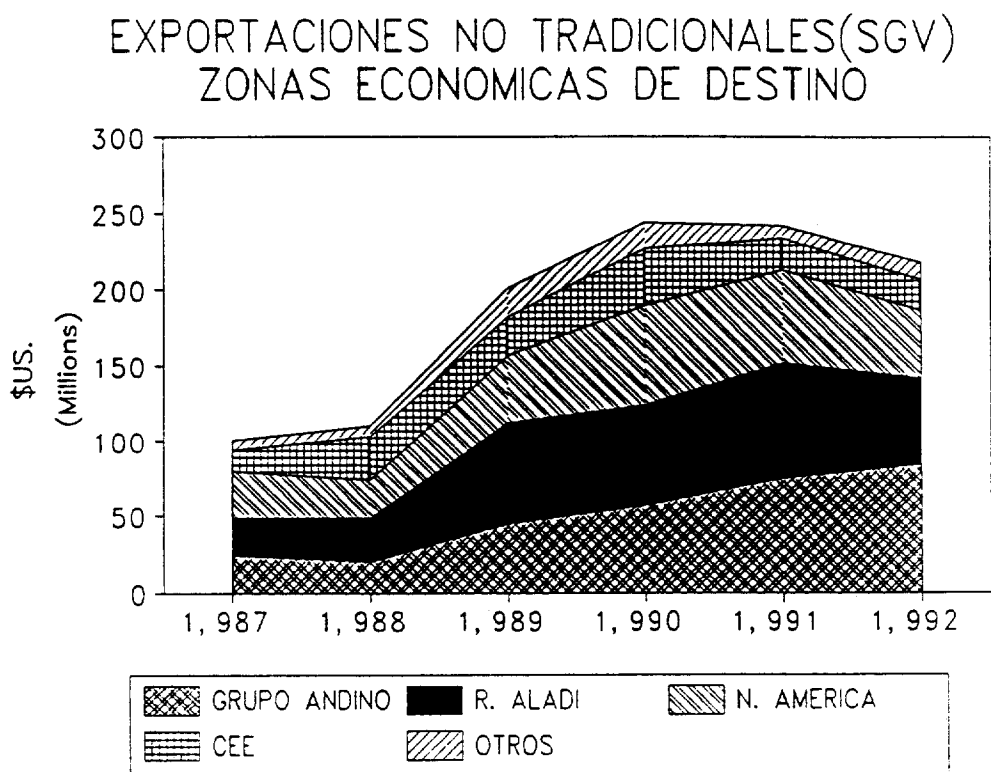
ALADI : Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Uruguay.
 NORTE AMERICA : Estados Unidos y Canadá.
 GRUPO ANDINO : Bolivia, Perú, Ecuador, Venezuela y Colombia.
 CEE : Países de la Comunidad Económica Europea.

El gráfico a continuación muestra que en 1990 hubo un ligero aumento de exportaciones hacia la CEE, pero que fundamentalmente las exportaciones hacia dicha zona se mantienen constantes. Es importante señalar que, desde 1989, las exportaciones a los países del GRUPO ANDINO aumentaron, especialmente en 1991 y guardaron ese nivel en la presente gestión. Por su parte, los países de América del Norte adquirieron un valor más elevado de nuestros productos en 1990; sus compras se mantuvieron constantes en 1991 y en 1992. Las exportaciones hacia el resto de los países de ALADI, a excepción de 1990, tienen la tendencia del total de las exportaciones no tradicionales.

3. DIVERSIFICACION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Permanentemente y hasta 1988, las exportaciones no tradicionales eran predominadas por materias primas y productos semielaborados, que representaban hasta el 90% del total exportado. El restante lo constituían algunas manufacturas.

Un breve examen de las exportaciones del período 1988 - 1992 muestra una importante evolución. Las exportaciones de

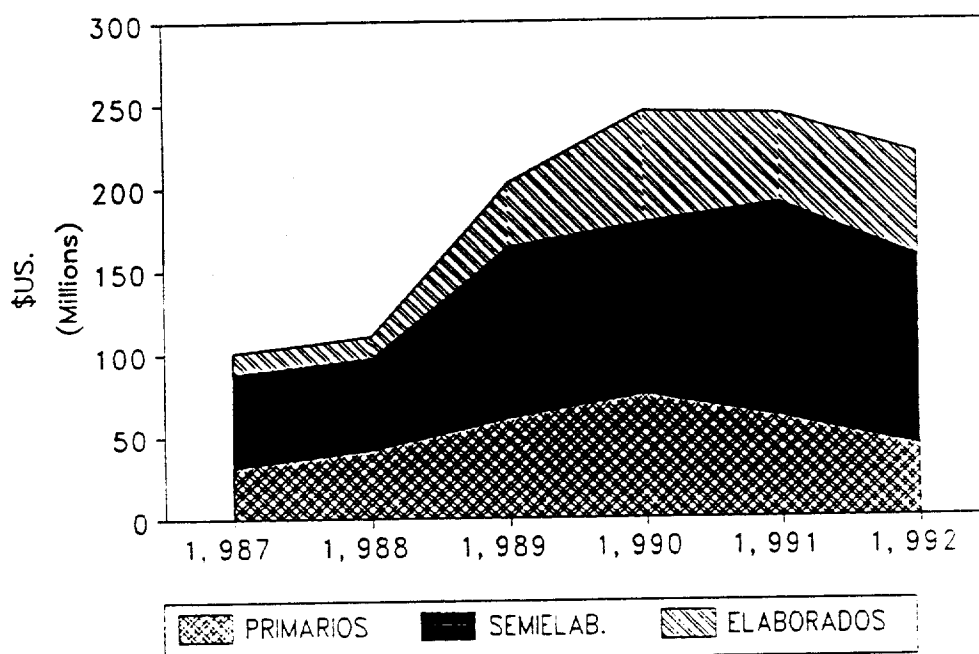


productos elaborados pasaron de \$us. 13'47 millones en 1988 a \$us. 62'25 millones en 1992 lo que significa que se logró casi quintuplicar el valor exportado en tan solo 5 años; observando las exportaciones de productos semielaborados vemos que si bien estas no crecieron a ritmo tan acelerado como los productos elaborados, éstas lograron casi duplicarse en ese mismo período, de \$us. 56'3 millones en 1988 pasaron a \$us. 114'7 millones en 1992. No ocurre lo mismo con las exportaciones de productos primarios pues el nivel exportado en 1992 (\$us. 42'8 millones) es casi el mismo que el de 1988 (\$us. 42'2 millones).

De las consideraciones anteriores se desprende que las exportaciones de productos semielaborados ocupan el primer lugar de las exportaciones no tradicionales con una participa

MECE.

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES(SGV) SEGUN GRADO DE ELABORACION



ción del 52.2%; el segundo lugar corresponde, por primera vez en la historia de las exportaciones no tradicionales, a los productos elaborados cuya participación llega al 28.3 %, el 19.5% restante corresponde a las exportaciones de productos primarios. Cabe destacar igualmente que los bienes de consumo representan el 31.5% de las exportaciones no tradicionales.

4. CAMBIOS EN EL PERFIL DE LAS EXPORTACIONES

De acuerdo al número de items, estas fueron en aumento. En 1987, 1988, 1990, 1991 y 1992 el número fue de 114, 120, 191, 237 y 240 respectivamente. El mayor incremento de partidas arancelarias surge en aquellas exportaciones consideradas "menores" y cuyos valores son inferiores a los cien mil

MECE.

dólares anuales. Su participación en el total fue en aumento, en 1988 participo con el 8% y en 1992 con el 13%. Se estima en torno a doscientos, los items comprendidos en esta categoría.

Las partidas intermedias (entre los productos "consolidados" y las "menores") participaron en el total de 1988, con 13% y en 1992 con 29%. El número de items cifra en torno a las 24 y sus valores alcanzados entre 1991 y 1992 se encuentran entre un y diez millones de dólares.

En cuanto a los productos "consolidados" su participación tendió al decrecimiento, de 68% en 1988 paso a 58% en 1992. Esta pérdida de participación es el resultado mas bien de un mayor crecimiento de las otras partidas respecto de estos productos.

Cabe destacar que la diversificación de las exportaciones no tradicionales se encuentra justamente en la expansión de las exportaciones "intermedias" y "menores".

Indudablemente que el cambio de carácter estructural pareciera estar en camino, sin embargo este dependerá, en la medida en que los factores no conyunturales y señalados como factores para el decrecimiento vayan siendo superados paulatinamente, de manera que permita un despegue ascendente de las exportaciones "intermedias" y "menores".

5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EXPORTACIONES NO TRADICIONALES VIGENTES EN BOLIVIA

Al presente se cuentan con varias líneas de crédito otorgadas por Organismos Internacionales, y bancos del exterior entre los que se destacan 3 por su mayor difusión y utilización: SAFICO (CAF), BID 57 y la FLAR, los dos primeros son administrados por el Banco Central de Bolivia, con la intermediación de las ICI'S (Instituciones Crediticias Intermediarias), mientras que la última ha sido otorgada directamente a 5 bancos comerciales del sistema financiero nacional.

A) LINEA: SISTEMA ANDINO DE FINANCIAMIENTO AL COMERCIO - CAF - SAFICO

La Corporación Andina de Fomento (CAF) como instrumento financiero del Grupo Andino, ofrece la posibilidad de financiamiento de exportaciones no tradicionales a través del SAFICO (Sistema Andino de Financiamiento del Comercio) en las modalidades de pre y post embarque.

MECE.

El programa está constituido por un aporte de la CAF de \$us.20.0 millones, en forma rotatoria, financiando operaciones de corto, mediano y largo plazo, de acuerdo a elegibilidad del programa. Dichos fondos pueden ser obtenidos por los exportadores recurriendo a la banca autorizada para el manejo de éstos fondos o mediante participación en la subasta de créditos que realiza el Banco Central.

Adicionalmente, la CAF otorgó líneas individuales a 12 bancos privados por un monto de 15 millones de dólares, las condiciones de intermediación son las mismas que pone el monto administrado por el Banco Central de Bolivia, con la excepción de que pone a otorgación de estos recursos no es necesario ingresar en la subasta del BCB.

a.1) Bienes elegibles para operaciones de corto plazo:

- * Financia transacciones de exportación de productos no tradicionales.
- * Actividades relativas a la promoción de exportaciones.
- * Capital de trabajo para financiar el período de pre-embarque sobre transacciones de exportación de productos no tradicionales.

a.2) Bienes elegibles para operaciones de mediano y largo plazo:

- * Transacciones de exportación de bienes de capital originarios del país.
- * Transacciones referidas a la transferencia de tecnología, tales como servicios de ingeniería, asesoría técnica y otros, cuando sean prestados por empresas bolivianas.
- * Capital de trabajo para financiar el período de pre-embarque de las transacciones antes mencionadas, siempre que el período de fabricación sea superior a los 180 días y su valor superior a \$us.200.000.--

a.3) Bienes no elegibles:

- * Transacciones de productos fabricados por empresas extranjeras, salvo aquellas que estén en vías de transformación en empresas nacionales, ó mixtas,

MECE.

dentro de los términos establecidos por la Decisión 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

- * Transacciones de productos incluidos en programas de desarrollo industrial.
- * Transacciones de productos tradicionales, tales como petróleo y sus derivados y minerales tales como el estaño, antimonio, plomo, zinc, bismuto y cobre.
- * Transacciones que no cumplan con las normas y requisitos específicos de origen vigentes en la subregión.
- * Otros productos determinados por la CAF como no elegibles.

b) Tasa de interés

La tasa de interés será equivalente a la tasa promedio de la subasta anterior en el BCB, más un máximo del 5% anual en favor del banco intermediario.

c) Montos

El importe mínimo a ser aprobado será de \$us.10.000.-, no existiendo límites como monto máximo.

d) Moneda

Los desembolsos serán realizados en bolivianos (Bs.) con mantenimiento de valor respecto al tipo de cambio oficial del dólar, vigente en la fecha de la transacción.

B) LINEA: CREDITO GLOBAL ROTATORIO PARA EXPORTACIONES NO TRADICIONALES BID 57/VF-BO

El objetivo de ésta línea es financiar las operaciones de corto plazo de exportación de productos no tradicionales, tanto en el período de pre-embarque como de post-embarque.

Recursos del Programa

Es programa está constituido por un fondo rotatorio en base a un aporte de \$us. 5.0 millones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y \$us.882.353.- del banco Central de Bolivia, recursos con los cuales se financian operaciones de corto plazo de pre y post embarque de exportaciones de productos no tradicionales, sujetos a la eligibilidad del programa.

MECE.

a) Bienes Elegibles

- * Transacciones de exportación de productos no tradicionales incluyendo productos como ser: goma, castaña, cacao, madera, pelos de lana, linter de algodón y flores frescas.
- * Capital de trabajo para financiar la producción, preparación, almacenamiento y/o acopio de bienes elegibles.

b) Tasa de Interés

La tasa de interés será equivalente a la tasa promedio de la subasta anterior en el BCB, más un máximo del 5% anual en favor del banco intermediario.

c) Moneda

Los desembolsos serán realizados en bolivianos (Bs.), con mantenimiento de valor respecto del tipo de cambio oficial del dólar, vigente en la fecha de la transacción.

C: LINEA: FONDO LATINOAMERICANO DE RESERVAS (FLAR) CREDITO ROTATORIO DE EXPORTACIONES POR \$US.22.0 MILLONES OTORGADO A CINCO INSTITUCIONES BANCARIAS NACIONALES

El Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR), con sede en Bogotá - Colombia, con el propósito de apoyar el financiamiento del Comercio Exterior de sus países miembros y en lo que respecta a nuestro país, ha otorgado en favor del sector exportador boliviano, una línea de crédito rotativa de hasta \$us.22.000.000.-- (VEINTIDÓS MILLONES DE DOLARES AMERICANOS), a ser canalizado a través de 5 instituciones bancarias nacionales, de acuerdo al siguiente detalle:

Banco de Santa Cruz de la Sierra	\$us. 6.000.000.--
Banco Industrial S.A.	" 5.000.000.--
Banco Mercantil S.A.	" 4.000.000.--
Banco de la Unión S.A.	" 4.000.000.--
BHN Multibanco S.A.	" 3.000.000.--
TOTAL	\$us.22.000.000.--
	=====

Las condiciones generales, para acceder por parte del sector exportador a la utilización de fondos dentro de la línea de crédito, son las siguientes:

MECE.

Del objeto de la línea de crédito:

La línea de crédito tiene por objeto financiar operaciones de exportación de productos bolivianos, tanto en sus etapas de Pre, como Post Embarque, entendiéndose por Pre-Embarque el financiamiento de capital de trabajo durante la etapa de producción de bienes destinados a la exportación y de Post-Embarque, la financiación necesaria desde la venta de bienes y servicios exportados, hasta el momento de cobro de los importes adeudados por parte del comprador extranjero.

De la tasa de interés:

De acuerdo a lo establecido por el FLAR, la tasa final de interés aplicable por los Bancos a cada crédito será equivalente a la Tasa LIBOR más un máximo del 4.5% anual, computable por los días realmente transcurridos sobre la base de un año de 360 días.

D) FINANCIAMIENTO MEDIANTE WARRANT

Otra forma muy difundida de financiamiento a las exportaciones no tradicionales es el sistema de Financiamiento Warrant, que consiste en colocar en depósito y en calidad de garantía, las mercaderías o productos acopiados con destino a la exportación, para que con dicho respaldo, el productor-exportador pueda acceder a la obtención de créditos que le permitan financiar los costos de acopio o pre-exportación.

El sistema exige la constitución de garantías de materias primas, en proceso de transformación o de beneficio, pudiendo eventualmente ser reemplazadas por productos terminados en sus distintas fases, completando así el ciclo productivo en forma continua y sin interrupciones.

Una vez conformado el lote exportable y en base a la determinación de pago por parte del exportador en favor de la empresa almacenadora o depositaria de la garantía, la mercadería es liberada procediéndose en consecuencia con la exportación.

MECE.

III. INVERSIONES EN EL SECTOR EXPORTADOR NO TRADICIONAL: 1991-1992

A objeto de obtener datos actuales sobre inversión y dado que el número de empresas del sector exportador así lo permitía,¹ se realizó una entrevista personalizada bajo la forma de encuesta a empresas exportadoras distribuidas geográficamente en las ciudades de: La Paz, Cochabamba, Santa Cruz y Tarija.

La elección de las empresas en cada ciudad, obedeció a los siguientes criterios:

- a) Se seleccionaron en cada Departamento, empresas productoras o comercializadoras que cuenten con infraestructura destinada a la producción, beneficio o transformación de productos exportables.
- b) Todos los productos de la encuesta sin excepción, se encuentran comprendidos dentro de los No Tradicionales y evidencian un alto grado de potencialidad exportadora para el país, independientemente de contar con algún grado de incorporación a nivel de valor agregado.
- c) La selección de empresas en lo posible, obvió los casos de aserraderos, empresas madereras, grandes industrias y otras donde la realización de inversiones en los últimos años ha sido evidente, procurando por el contrario abarcar una muestra empresarial que pueda ser mayormente representativa para los alcances y fines de análisis que se pretende lograr.

RESULTADOS:

1. INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPOS.-

De las 41 empresas entrevistadas, el 93% (38 empresas) manifestó haber realizado inversiones entre 1990 a 1992, sea vía importación de maquinaria y equipos, compras locales, construcciones o ampliación de instalaciones.

MECE.

¹En 1992 el total de empresas exportadoras ascendía a 483, sin embargo el 50% del total exportado correspondía a sólo 20 empresas.

De las 38 empresas, el 76% (29 empresas), ha realizado inversiones recurriendo a la importación de maquinaria y equipos. En una gran parte de los casos no se han logrado identificar las cifras exactas por año, teniéndose sólo datos globales relacionados con los tres años de análisis.

En tales casos, como se establece inicialmente, se ha procedido a la distribución proporcional del importe total de importaciones entre los años citados.

En tres casos (7%, que corresponden a Fábrica de Calzados Patricia, Dulces de Almendra Tila y Ceibo Ltda.), no se realizaron inversiones bajo ninguna de las formas consideradas.

2. INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS.

Un total de 31 de las 41 empresas (el 75,61%), manifiesta haber realizado en distinta medida construcciones civiles y ampliaciones en sus instalaciones.

Las empresas restantes limitaron sus acciones al mantenimiento y preservación de sus instalaciones, pero no realizaron nuevas construcciones civiles ni ampliaron las mismas.

Es necesario destacar que a excepción del caso de Industrias de Aceite Fino "I.A.S.A" de la ciudad de Santa Cruz, que manifiesta una utilización de su capacidad instalada en casi el 100%, las demás empresas encuestadas están trabajando a diversos niveles, con utilización entre el 33% al 85% de su capacidad, lo que implica que se puede responder favorablemente a demandas externas.

3. INVERSIONES EN CAPITAL HUMANO.

La necesidad de capacitación del personal, toma diversas modalidades dentro de las empresas encuestadas, las cuales se pueden sintetizar en los siguientes aspectos:

- 1) Empresas que periódicamente realizan programas de capacitación a sus empleados y que por lo tanto cuentan con un presupuesto para ello.
- 2) Empresas donde la capacitación del personal corre por cuenta de los proveedores de insumos, maquinaria, etc. (12,19%)

- 3) Empresas donde la capacitación es impartida en el mismo centro de trabajo, a través de los obreros o técnicos más capacitados que transfieren sus conocimientos a los aprendices (39,39%)
- 4) Empresas que reciben capacitación de programas u organismos especializados (2,44%)
- 5) Empresas que no otorgan capacitación a empleados y que sólo trabajan con mano de obra calificada (31,71%)

4. CONCLUSIONES:

Al respecto se pueden destacar las siguientes conclusiones:

- a) Con relación al presente trabajo y en lo que se refiere a la inversión realizada por las empresas encuestadas, es importante destacar que salvo el caso de tres empresas (Calzados Patricia, Dulces de Almendras Tila y Ceibo Ltda.), todas las demás realizaron inversiones durante el período 1990-1992.
- b) Las empresas consideradas como grandes presentan niveles elevados de inversión, pero por lo general dicha inversión se halla orientada hacia el mercado interno, cubriendo oportunidades de exportar con excedentes de producción o aprovechando coyunturas de precio en el mercado internacional.
- c) Por su parte las empresas pequeñas evidencian un crecimiento en la medida que su estructura lo soporta, sin embargo tanto las grandes como las pequeñas empresas trabajan por debajo de sus niveles óptimos, existiendo un alto porcentaje de capacidad ociosa que pueden ser ocupados por requerimientos externos.
- d) Se evidencia una nueva visión empresarial con inversiones periódicas importantes en capital humano (29.27%) que contribuye a un grado de elaboración más elevada de las exportaciones.

Los datos estadísticos macroeconómicos señalan que la inversión privada en 1992, se habría experimentado un

crecimiento del 9% con relación a la gestión inmediata anterior, estimándose que en términos globales alcanzó a algo más de \$us.400 millones durante 1992.

De estos \$us.400 millones, \$us.200 millones corresponden a capitales nacionales y similar cantidad a capitales extranjeros.

Los capitales extranjeros habrían sido captados en su mayoría, de empresarios de EE.UU., Brasil y Perú, siendo los rubros de mayor diversificación y expansión económica la minería, hidrocarburos y en menor grado el sector no tradicional.

IV. OFERTA EXPORTABLE BOLIVIANA DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES

En los últimos años y de acuerdo a los antecedentes de la oferta exportable boliviana (exportaciones no tradicionales) se observa un sostenido incremento en la variedad de los productos, en 1985 alcanzó un número de 59 productos; en 1986 de 87 productos; en 1987 con 112; en 1988 de 121; en 1989 fueron 135; durante 1990 se exportaron 191; en 1991 se logró exportar 236 diferentes productos y en 1992 fueron 240 productos.

A tiempo de incrementarse el número o la variedad de productos de la oferta exportable en cada año, se incrementaron también los mercados y el número de empresas oferentes o exportadoras.

1. LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES SEGUN EL VALOR EXPORTADO.

El comportamiento de las exportaciones no tradicionales bolivianas fue analizado siguiendo una clasificación de los productos según el valor exportado en los años 1990, 1991 y 1992. Esta estructura de análisis demostró ser estable. Se logra explicar el comportamiento total de las exportaciones y, al mismo tiempo, se observa el crecimiento de exportaciones de productos manufacturados.

La clasificación de los productos exportados es la siguiente:²

- GRUPO 1: Exportaciones de más de tres millones de dólares
- GRUPO 2: Exportaciones entre 500 mil dólares y 3 millones de dólares.
- GRUPO 3: Exportaciones entre 100 mil dólares y 500 mil dólares.
- GRUPO 4: Exportaciones entre 10 mil dólares y 100 mil dólares.
- GRUPO 5: Exportaciones entre 0 y 10 mil dólares.

Podemos observar en el gráfico que en el grupo 1 (con solo 27 productos) representa el 84.9% en 1992 (86.1% en 1991) del total de las exportaciones y que es este grupo en el que determina la tendencia del total de las exportaciones.³ Si al grupo 1 le sumamos el grupo 2 (con 33 productos) obtenemos el 95% (96% en 1991) del total de las exportaciones no tradicionales. Los demás grupos no representan más del 5% del total, lo que motiva que nuestra presentación se detenga en el grupo 3, el comportamiento de los grupos 4 y 5 es similar al del grupo 3⁴.

MECE.

²Para poder clasificar un producto dentro de un grupo determinado, se examinó el valor exportado en los años 1990, 1991 y 1992. La clasificación se la hizo tomando el valor más elevado de los tres años. Los grupos son los mismos, es decir constituidos por los mismos productos, desde el año 1987 hasta 1992.

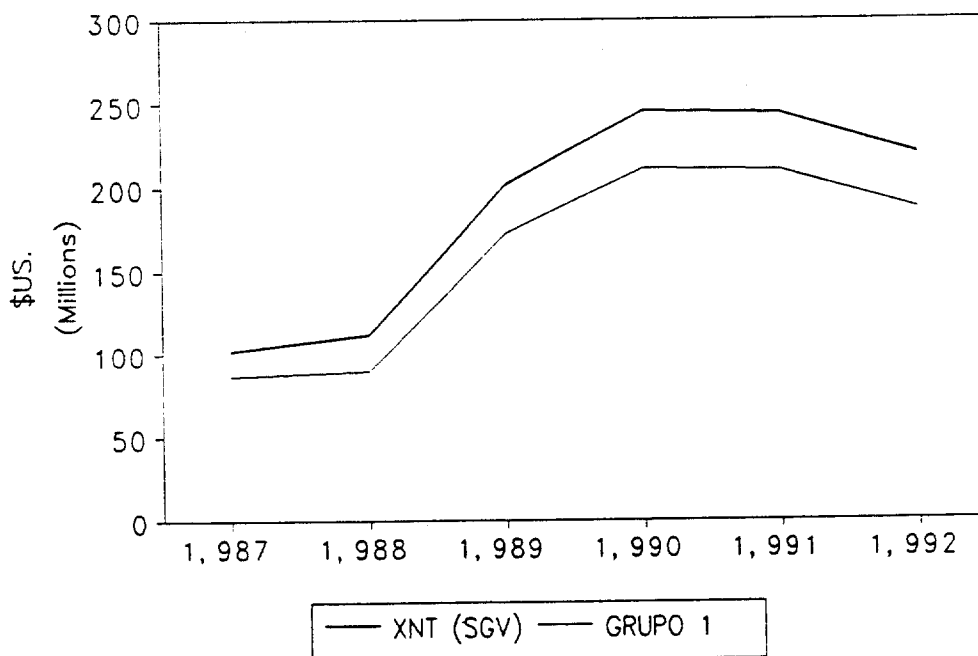
³Curiosamente encontramos que los siete principales productos determinan la tendencia del grupo 1, consiguientemente son estos productos los que determinan el comportamiento del total de las exportaciones.

⁴La clasificación de los grupos 4 y 5 es importante para distinguir los productos que se encuentran en búsqueda de mercado y porque para poder pasar a un grupo superior se necesita un gran esfuerzo en cuanto a proporciones de niveles de producción. Por otro lado el grupo 5 es un indicador de la dinámica de exportación pues en él se refleja el movimiento de los nuevos productos; productos que salen y productos que entran en mercados externos.

i). **Productos con exportaciones de más de 3 millones de dólares**

El grupo 1 constituye el grupo más importante por el valor exportado y por las luces que brinda dentro del análisis de las exportaciones. Este grupo está constituido por 27 productos cuyo valor exportado excede 3 millones de dólares, claramente se observa que la curva descrita por este grupo es la misma que la de las exportaciones totales. Podemos concluir que del comportamiento de este grupo depende del desarrollo de las exportaciones.

**EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (SGV)
GRUPO 1**



Los principales productos exportados de este grupo son: madera y derivados; soya y derivados; castaña, azúcar, algodón y derivados, cuero, trióxido de antimonio. Es por esta razón que los problemas coyunturales, clima y precios pueden ser desfavorables (el caso del año 1992) para este grupo y por ende para el total de las exportaciones. Sin embargo podemos ver con satisfacción que los niveles de exportación aumentaron bastante respecto de los años 1987 y 1988; el gran salto se produjo en 1989 y durante los años siguientes representa una consolidación de los niveles exportados cuya leve baja (respecto de los niveles de años anteriores) es fruto de malos años agrícolas. Lo relevante es el espíritu empresarial que mantiene los buenos niveles de exportación.

ii). Productos con exportaciones entre 500 mil y 3 millones de dólares

Este grupo reviste una gran importancia por el valor exportado de los productos y por el grado de elaboración de los principales productos. Estudiar el comportamiento de este grupo es importante en el entendido que representan productos inmediatamente después de los habitualmente considerados principales y que contienen un mayor valor agregado.

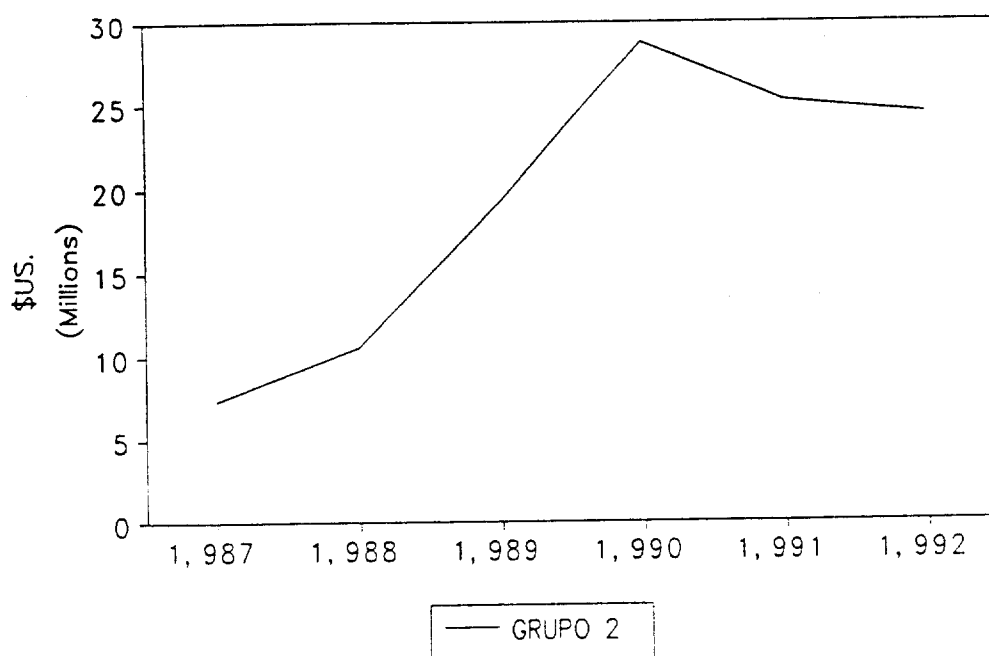
De acuerdo al gráfico este grupo incrementa el valor de sus exportaciones desde 1989 y en 1990 se observa un gran salto para llegar a 28.7 millones de dólares. En 1991 se observa una caída de las exportaciones para el grupo, hecho que empeora en la presente gestión. Observamos que contrariamente al grupo 1, los niveles de exportación no están consolidados.

Las caídas en 1991 y 1992 no son tan importantes como el alza ocurrido en 1990 pero significa una pérdida importante para el grupo.

Es importante notar que el crecimiento y el descenso de las exportaciones del grupo coinciden con la vigencia y desaparición del CRA. De una u otra manera se desprende que productos del grupo son sensibles a variaciones de precio que pueden venir de los mercados o políticas gubernamentales.

MECE.

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (SGV) GRUPO 2



Es también importante destacar que estos productos derivados elaborados de los productos del grupo 1. Los principales productos son chapas de madera, cueros preparados, puertas de madera, calzados de cuero, maletines de cuero; también encontramos flores y quinua en grano.

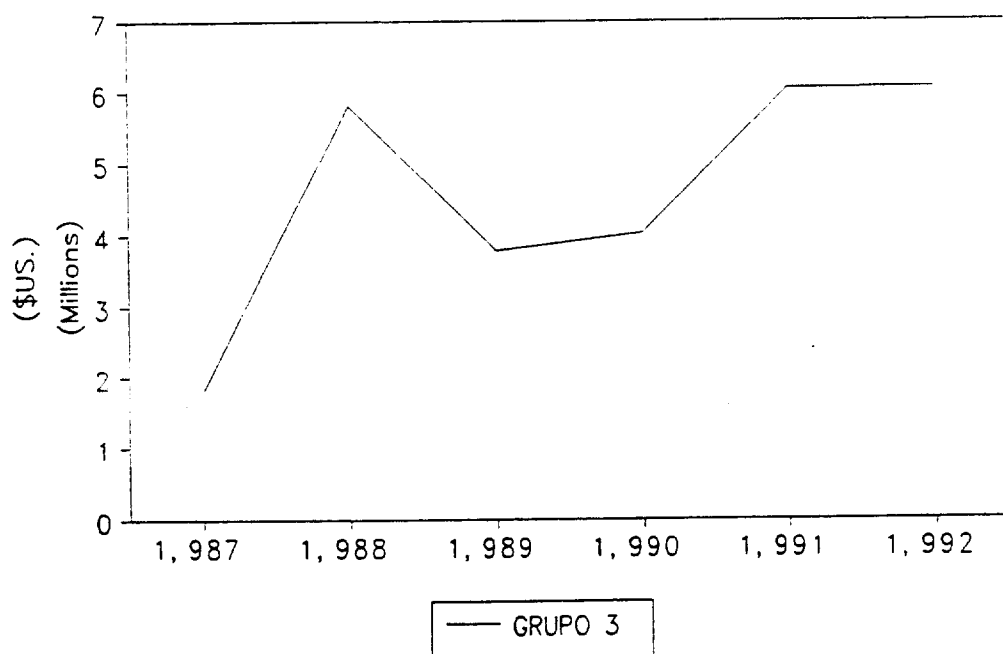
iii). Productos con exportaciones entre 100 mil y 500 mil dólares.

La principal característica de este grupo lo constituye el grado de elaboración de sus principales productos. Si bien el grupo 2 representaba productos derivados elaborados de los principales productos exportados, este grupo

tiene un grado de elaboración más alto y los valores exportados son significativos (entre 100 mil dólares y 500 mil dólares). Los principales productos exportados son: papeles para impresión, recipientes de vidrio, cueros preparados, parquet para pisos, tubos de aluminio, acumuladores eléctricos ,etc. El grado de elaboración es importante y que potencialmente es un grupo que se encuentra en trecho que podría pasar a cobrar mas importancia en valor .

El desempeño del grupo es positivo desde 1990 con un incremento significativo en 1991 y otro, no tan importante en 1992.

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (SGV) GRUPO 3



MECE.

Es destacable el comportamiento del grupo 3 respecto al resto de las exportaciones. Los dos últimos años, contrariamente al total exportado, las exportaciones del grupo aumentaron y presentan buenas perspectivas de exportación; esto principalmente por no estar relacionadas directamente con la mala producción agrícola sino que son productos que representan mayor valor agregado y cuya venta en el exterior se hace a nivel diferenciado debido a la calidad que contienen.

2. RELEVAMIENTO DE DATOS DE LA OFERTA EXPORTABLE

A efectos de cuantificar la Oferta Exportable No Tradicional, se desarrollaron tres levantamientos de oferta exportable en los últimos años mediante encuestas a los exportadores: la Unidad de Análisis de Políticas Económicas (UDAPE) efectuó un levantamiento y análisis de la Oferta Exportable en 1986; posteriormente la antigua Dirección del Comercio Exterior (DICOMEX) realizó un nuevo levantamiento en 1988, y el último levantamiento se efectuó por el Instituto Nacional de Exportaciones (INPEX) en 1990. Los resultados de los tres levantamientos de oferta exportable coinciden en identificar a los mismos productos

Actualmente el INPEX realiza un catálogo de oferta exportable, para tal efecto se realizaron encuestas para determinar la potencialidad de la oferta exportable. El resultado de los productos con oferta exportable se encuentra en anexo.

Los rubros que tuvieron un importante crecimiento en los últimos años son las manufacturas de madera, las manufacturas de cuero y las prendas de vestir de algodón y de pelo de llama y alpaca (cf. cuadros del grupo 1 y grupo 2).

3. MERCADOS OBJETIVO PARA LOS PRODUCTOS DE OFERTA EXPORTABLE

Como resultado de la relación de la oferta exportable y la demanda existente en los principales mercados indicados anteriormente, se obtuvo prioridades de promoción hacia cada uno de estos mercados, también se logró obtener una panorámica más general de la magnitud de los mercados que se pretende penetrar.

MECE.

La priorización de los mercados se realizó en dos grupos:

a) Mercados Latinoamericanos:

- Brasil es un país-mercado que ofrece buenas oportunidades comerciales la oferta exportable boliviana. Bolivia debe concentrar sus esfuerzos bilaterales para penetrar más a este mercado ya que encuentra demandas atractivas principalmente para los siguientes productos: Arroz blanqueado, fréjol, soya en grano, caucho, cueros vacunos, trióxido de arsénico, cerveza, aceite refinado, maíz y azufre entre otros.
- En el mercado chileno son amplias las oportunidades comerciales tanto para el mercado actual como para los productos que hasta el momento no se exportaron a este mercado a pesar de existir la demanda. Los productos con buenas perspectivas en Chile son: azúcares crudos y refinados, arroz, tortas de soya, aceites de soya, café crudo en grano, manteca de cacao y cueros. Otros productos con buenas perspectivas son: el algodón, acumuladores eléctricos de plomo, maíz, carne bovina entre los principales.
- El mercado peruano, pese a ser un competidor para nuestros productos, significa un mercado atractivo para determinados productos de oferta exportable, los productos que tradicionalmente se exportaron a este mercado son al arroz, azúcar, soya y derivados, leche, y carne bovina. Existen buenas perspectivas de penetración para productos como aceites refinados de soya, cacao en grano, acumuladores eléctricos de plomo, tortas de algodón, tubos colapsibles de aluminio y artículos de cestería.

b) Mercados del resto del mundo:

- Los EE.UU. de Norteamérica es el mercado-país que más oportunidades comerciales ofrece a la oferta exportable boliviana, tanto por el tamaño de sus mercados en productos en que Bolivia tiene oferta exportable, como por la diversidad de productos en que coinciden la oferta boliviana con la demanda externa americana. Constituye un gran mercado potencial especialmente para maderas y sus derivados, azúcar de caña, cueros y sus derivados, café en grano, fibras textiles, minerales y sus derivados, cacao y sus derivados y joyería de oro.

- El segundo mercado-país que ofrece importantes mercados a la producción boliviana es Alemania, que sin embargo les ofrece en una menor diversidad de productos que en el caso de los EE.UU.. En cambio el tamaño de la demanda externa en productos que coinciden con la oferta boliviana son de tal magnitud, que ubican sin lugar a dudas a éste país en segundo lugar de prioridad para la atención de las acciones de promoción externa a ser cumplidas por Bolivia. En especial existe una gran demanda externa para productos terminados de madera, manufacturas de cuero, café en grano, fibras textiles, minerales, confecciones, cacao, joyería de oro y flores frescas.
- En tercer lugar se ubicaría Japón por tamaño y diversidad; sin embargo en este caso surgen dos factores que han de ser considerados en especial: la factibilidad de acceso condicionada por los medios de transporte así como sus múltiples regulaciones y el conocimiento del mercado, que requiere estudios acuciosos previos a la adopción de cualquier decisión de promoción externa hacia este mercado. Japón posee gran demanda externa en especial de soya en grano, maderas aserradas, venesta, azúcares crudos, cueros frescos y manufacturas de cuero, café en grano, fibras textiles, aleaciones de estaño, prendas de vestir de algodón y alpaca y joyería de oro.
- En cuarto lugar se ubica España debido a la diversidad de oportunidades comerciales que ofrece, más que al tamaño de los anteriores que en todo caso son muy interesantes para Bolivia. Aquí se debe agregar la ventaja adicional de la comunicación por el dominio del idioma, que sin duda hace más expedita la posibilidad de intensificar la promoción externa hacia ese mercado. España posee gran demanda externa en especial en los siguientes productos: soya en grano y torta de soya, puertas de madera productos de cuero, café en grano, fibras textiles y confecciones.
- Gran Bretaña posee un mercado potencial mayor que España que ha sido proporcionalmente menos penetrado. Sin embargo, con adecuados esfuerzos promocionales, puede convertirse en un gran mercado especialmente para productos como venesta, puertas de madera, azúcares, calzados de cuero, café, fibras textiles, confecciones y joyería de oro.

- Italia constituye un mercado-país interesante por la diversidad de productos que se cruzan con la oferta boliviana, si bien los mercados individuales no son del tamaño de los anteriores. Sin embargo, ofrece buenas posibilidades en productos como madera aserrada, cueros frescos y precurtidos, calzados de cuero, café en grano y pelos finos.
- Suiza es el mercado-país de menor tamaño de los analizados, sin embargo presenta algunas demandas de productos muy interesantes mercado-productos como son los siguientes: puertas de madera, calzados de cuero, confecciones y joyería de oro.

V. PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES

Dentro del proceso de modernización de las instituciones del Estado para adecuarlas a la nueva realidad económica del país se produjo la transformación del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (MICT) en el Ministerio de Exportaciones y Competitividad Económica (MECE) con el propósito de marcar la voluntad del Ejecutivo de adecuarse a las nuevas condiciones del mercado, la economía y el entorno internacional.

En este sentido, el MECE es concebido como un ministerio sistémico - a diferencia del MICT que era un ministerio sectorial; esta nueva perspectiva hace que sus actividades se concentren en la globalidad del desarrollo de la iniciativa empresarial del sector privado, a quien se le asigna un rol preponderante en la construcción del desarrollo nacional.

El MECE es creado en julio de 1992, mediante D.S. 23202, con el mandato de asumir responsabilidades en áreas de exportaciones, inversión privada y competitividad, estando llamado a ejercer un rol de estrecha contraparte y adecuada complementariedad con el sector privado de la economía del país.

La Política Económica vigente en Bolivia, propicio la creación de medidas de fomento o incentivos a las exportaciones y la captación de inversiones, especialmente extranjeras, como un recurso para promover mayor producción como consecuencia de libre juego entre la oferta y la demanda. En este sentido, el Estado, en su afán de promocionar las exportaciones, especialmente no

MECE.

tradicionales, dicta una serie de instrumentos que reflejan la intención de potencia al país por medio de una actividad generadora de divisas que posibilite la reactivación industrial acelerada. Entre estas disposiciones se tienen:

1. REGIMEN NACIONAL DE EXPORTACIONES

El Régimen Nacional de Exportaciones dispone que las exportaciones están libres de restricciones, permisos, licencias y otras limitaciones, salvo las siguientes, que están sujetas a regímenes especiales y prohibición:

- La exportación de animales vivos de especies en peligro de extinción de la flora y la fauna autóctona y silvestre.
- La exportación de cuadros pictóricos, esculturas y obras artísticas que sean establecidas y reconocidas como obras de arte.
- Prohibición de exportar fósiles de animales prehistóricos rescatados o por rescatar del subsuelo boliviano, de cualquier especie y edad paleontológica.
- Prohibición de exportar cueros de saurios originarios de la fauna silvestre, salvo los provenientes de criaderos artificiales.

Como medidas complementarias se determina una atención preferente, por parte del Banco Central, a las operaciones de financiamiento en pre y post embarque de las exportaciones.

Se dispone la creación de Tradings con el objeto de apoyar a las empresas productivas que deseen exportar.

En cuanto a la internación temporal, zonas francas y maquila, se autoriza la libre contratación de vuelos charters, de carga. Las licencias son otorgadas por el Consejo Nacional de Zonas Francas.

Con el propósito de incrementar el flujo de mercaderías por vía férrea, se autoriza a la Empresa Nacional de Ferrocarriles alquilar los servicios de sus vías férreas a empresas privadas propietarias de vagones de carga, para operaciones de comercio exterior.

2. ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES Y COMERCIALES

Mediante Decreto Supremo 22410 se establece el Régimen de Zonas Francas Industriales, Comerciales, terminales de Depósito y maquila, disposición respaldada por el Decreto Supremo 22526 que contempla el Reglamento de Zonas Francas.

Mediante esta última disposición se crea el Consejo Nacional de Zonas Francas, CONZOF, encargado de la coordinación, la normatividad y el control de las zonas francas industriales y comerciales y terminales de depósito.

Actualmente, el CONZOF, desarrolla sus actividades en dependencias del Ministerio de Exportaciones y Competitividad Económica, y es el encargado de controlar el flujo de bienes entre zonas francas, en sus áreas y los programas de internación temporal.

En cuanto a las zonas francas industriales se definen a estas como aquellas áreas donde podrán establecerse solamente industrias cuyos programas sean generadores de productos de exportación, con actividades de ensamblaje, pieza, producto final y procesamiento, es decir cuando en ellas se realicen operaciones de producción, ensamblaje o perfeccionamiento destinados a la exportación.

Se denominan zonas francas comerciales o de depósito, cuando se realicen en ellas, además de la función específica de almacenamiento, actividades de comercialización para destinarlas a la reexportación o internación al mercado nacional. Estas mercaderías pueden ser objeto de operaciones que garanticen su conservación, permitiendo su fraccionamiento o agrupamiento en bultos, combinación o clasificación. cambio de embalaje y otros que no alteren su naturaleza, características o el origen de dichas mercaderías.

El ingreso de mercaderías, bienes de capital y materia prima con destino a dichas zonas y a los programas de internación temporal, no esta sujeto al pago de derechos arancelarios u otros cargos de importación, así como al impuesto sobre esos bienes.

Las exportaciones realizadas desde las zonas francas industriales con destino a terceros países están exentas de

MECE.

derechos arancelarios, para arancelarios y otros tributos de orden interno y no están sujetos al beneficio directo del DrawBack.

En las zonas francas también pueden instalarse agentes de transporte, agentes de comercialización y financieros y/o servicios, como apoyo a los usuarios.

Actualmente existen seis zonas francas en Bolivia, situadas en los siguientes lugares: La Paz. Oruro, Puerto Aguirre, Cochabamba, Santa Cruz y Tarija.

3. INTERNACION TEMPORAL

De acuerdo con el Decreto Supremo 22526 (13.06.90), se define Internación Temporal como el régimen aduanero que permite recibir dentro del territorio aduanero nacional, bajo un mecanismo suspensivo de derechos de aduana, impuestos y otros cargos de importación, aquellas mercaderías destinadas a ser enviadas al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de ensamblaje, montaje, incorporación a conjuntos, máquinas, equipo de transporte en general o aparatos de mayor complejidad tecnológica y funcional, elaboración, obtención, transformación, reparación, mantenimiento educación, producción o fabricación de bienes.

En Bolivia, este tipo de producción es impulsada a través de los Decretos Supremos 22526 y 22410.

En este caso es necesario distinguir aquellas empresas que han solicitado internación temporal para el ingreso de materia prima destinada a la elaboración de productos finales, de aquellas que realizaron las gestiones orientadas a la internación de partes para su posterior ensamblaje.

En el primer caso, las empresas textileras de confecciones fueran las que demandaron mayor número de autorizaciones, especialmente en lo que se refiere a fabricación de camisas, jeans y polos.

En cuanto al proceso maquila la legislación boliviana señala que se puede fabricar cualquier producto que no esté restringido por el país donde será exportado. Puede ser ensamblado, o producido en su totalidad o en partes, no existiendo mínimos ni máximos de producción de lo que puede ser trabajado en el país.

Las operaciones que se realizan pueden ser de relleno, de alta tecnología para ensamblaje, fabricación y otros.; dejando al criterio de los industriales y a sus necesidades de producción las diferentes operaciones a realizar.

En el caso de existir incorporación de componentes nacionales, materias primas o insumos, se otorga al beneficiario los incentivos a las exportaciones por la fracción incorporada.

Asimismo, la maquiladora podrá importar todo lo que se requiere para un proceso de producción, material que, para su permanencia en el país, tiene la siguiente regulación:

- Hasta tres meses para muestras, modelos, patrones y artículos similares, destinados a fines de demostración, instrucción o exposición en ferias.
- Hasta seis meses para las materias primas, productos semi-elaborados, etiquetas, marbetes, materias químicas o de otra naturaleza utilizadas en el proceso.
- Hasta cinco años para maquinarias, equipos, piezas, partes de repuestos, moldes, dados, matrices y demás equipo que se utilice en los proceso de Internación Temporal.

Cabe señalar también que la permanencia de todo el material destinado al proceso productivo, es responsabilidad del beneficiario (en este caso la empresa que se acoge al proceso maquila), por lo tanto en caso de pérdidas, averías o daños que pueda sufrir dicha mercadería, el interesado está obligado al pago de los tributos correspondientes.

Al haberse establecido la suspensión del pago de gravámenes e impuestos del material importado para el proceso de producción, quedará afianzada en las operaciones de internación temporal, la primera vez, necesariamente mediante una boleta de garantía bancaria equivalente al 100% del valor de dichos gravámenes e impuestos, por el plazo solicitado por la empresa autorizada. Las operaciones de internación temporal posteriores a la primera podrán ser afianzadas con la garantía de la agencia aduanera.

El sector textil de confecciones constituye el sector que más ha utilizado esta modalidad, especialmente en lo que se refiere a la confección de t-shirt, pantalones y camisas, registrándose también operaciones de maquila en la elaboración de cadenas de oro.

4. DRAWBACK

El Draw Back o "Devolución de Derechos", constituye un mecanismo de Comercio Exterior, que permite eliminar la repercusión que los Derechos Arancelarios (Gravamen Aduanero Consolidado) por la importación de insumos, que inciden en el costo de mercaderías exportadas, los mismos que han sido adicionados en un proceso productivo de transformación, elaboración, simple aplicación o incorporación.

El Draw Back es una orden de pago a nombre del exportador, que es efectivizada en moneda nacional por el Banco Central de Bolivia y que ha entrado en vigencia a partir del 15-03-91.

El sistema se compone de dos procesos para el reintegro arancelario: el proceso determinativo y el proceso automático.

El Proceso Determinativo se centra en la determinación del coeficiente de Draw Back en aquellos casos en los cuales el exportador considere que los coeficientes que se detallan en el Anexo 2 del D.S. 22753, no son representativos de la incidencia que tiene el pago del Gravamen Aduanero Consolidado sobre los insumos importados respecto al bien de exportación, solicitando en tal consecuencia una determinación específica del coeficiente de Draw Back.

El Proceso Automático consiste en la recepción de solicitudes y entrega de la Orden de Pago a cargo de funcionarios acreditados por el Sector Devoluciones Impositivas de la D.G.I.I. en el SIVEX, para ser efectivizada por el Banco Central de Bolivia.

El DrawBack contempla la mencionada devolución considerando el grado de valor agregado en los productos de exportaciones: de esta manera productos básicos y materias primas reciben un tratamiento diferente a productos elaborados y semielaborados, estableciéndose un 2 % y 4%. En caso que el empresario considere que su producto, en su proceso, utiliza insumos y procesos más complicados, puede solicitar una ampliación en la devolución.

5. EL CENOCREN

El Cenocren es un valor negociable a simple endoso por el exportador, que se origina en el caso de que el crédito fiscal

MECE.

imputable contra las operaciones de exportación, no pudiera ser compensado con operaciones gravadas en el mercado interno (devolución del IVA). De éste modo, el saldo a favor deberá ser reintegrado al exportador, en forma automática e inmediata a través de NOTAS DE CREDITO NEGOCIABLES otorgadas por la D.G.I.I, en conformidad a la Ley 843 Art.11 D.S. 21530 y R.M. No.0519 de fecha 05-10-87.

El trámite de emisión de Notas de Crédito Negociables se lo realiza en la ciudad de La Paz en la Dirección del Area de Recaudación - Sector Devolución Impositiva y en las instituciones bancarias del interior del país que incluyan éste servicio entre las prestaciones que brindan a sus clientes.

6. LEY DE INVERSIONES

La Ley de Inversiones promulgada el 17 de septiembre de 1990, en sus aspectos más relevantes referidos al proceso maquila señala lo siguiente:

Garantiza las inversiones, sean éstas nacionales o extranjeras, reconociendo para todas los mismos derechos, garantías y obligaciones dentro del marco de la ley, quedando sujetas al Régimen Tributario establecido por Ley.

De igual manera garantiza la libertad de importación y exportación de bienes y servicios con excepción de aquellos que afecten la salud pública y/o la seguridad del Estado.

Otro punto mencionado es el de las remuneraciones de los empleados y trabajadores, que serán establecidas entre las partes y que los contratos de trabajo pueden convenirse o rescindirse libremente en conformidad a la Ley General del Trabajo y sus disposiciones reglamentarias.

Las inversiones extranjeras y nacionales son garantizadas en cuanto a su derecho de propiedad así como al regimen de libertad cambiaria, no existiendo restricciones para el ingreso y salida de capitales, ni para la remisión al exterior de dividendos, intereses y regalías por transferencia de tecnología u otros conceptos mercantiles, no requiriéndose en el caso de la inversión privada de autorizaciones previas no registros adicionales a las determinadas por Ley.

MECE.

Asimismo, el capítulo de Régimen de Internación temporal para la exportación, señala que las empresas que realicen internación temporal, funcionarán bajo el principio de segregación aduanera y fiscal con exención de imposiciones tributarias y arancelarias.

Los contratos de riesgo compartido son también contemplados por la presente ley, reconociendo las inversiones conjuntas entre inversionistas nacionales y extranjeros bajo la modalidad de Joint Venture y otras.

Las personas o empresas que suscriban dichos contratos están regidos por las leyes nacionales, debiendo constituir domicilio legal en Bolivia y cumplir con los demás requisitos establecidos en la legislación nacional. Este contrato no establece personalidad jurídica, siendo regidos los derechos y obligaciones de acuerdo a los términos de contrato.

7. LEY DE EXPORTACIONES

En fecha 16 de abril de 1993, el Gobierno Boliviano sanciona la Ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo de las Exportaciones, No 1489, como una herramienta necesaria para reglamentar el quehacer exportador. La mencionada ley alcanza a todas las mercancías y servicios del universo Arancelario, sin embargo no se considera como exportación la salida de mercancías que provienen de un país extranjero y se encuentren en tránsito por el territorio nacional con destino a un tercer país.

Asimismo, no es considerada como exportación, la reexpedición de mercancías que salgan de las zonas francas con destino a otro país, las exportaciones temporales y toda mercancía que ingresa al país bajo el sistema de zonas francas y del RITEX, siempre y cuando no haya sido sometida a ningún proceso de transformación ni incorporación, en su mismo estado, a otro producto exportado.

Los exportadores recibirán la devolución del monto del Impuesto a las Transacciones pagado en la adquisición de insumos y bienes incorporados en las mercancías de exportación. Dicha devolución se hará en la forma y bajo las condiciones a ser definidas mediante reglamentación expresa.

MECE.

Asimismo, no se consideran comprendidos en el objeto de este impuesto, los bienes detallados en el Anexo al Artículo 79.- de esta Ley destinados a la exportación, para lo cual su salida de fábrica o depósito fiscal no será considerada como venta.

Los exportadores que paguen este impuesto al momento de adquirir bienes detallados en el Anexo al Artículo 79, actualizado de esta Ley, con el objeto de exportarlos, recibirán una devolución del monto pagado por este concepto, en la forma y bajo las condiciones a ser definidas mediante reglamentación expresa, cuando la exportación haya sido efectivamente realizada.

El Estado se compromete a devolver a los exportadores, en el marco de convenios internacionales o multinacionales, los montos efectivamente pagados por ellos, o por terceras personas, por concepto de gravámenes aduaneros derivados de la importación de mercancías y servicios del Universo Arancelario, incorporados en el costo de las mercancías exportadas. Los métodos de identificación y de cálculo serán reglamentados por el Poder Ejecutivo.

Las zonas francas industriales, zonas francas comerciales o terminales de depósito, autorizadas por el Poder Ejecutivo, funcionarán bajo el principio de segregación aduanera y fiscal y con exención de imposiciones tributarias y arancelarias de conformidad con la reglamentación correspondiente y las empresas de comercialización internacional tendrán el mismo tratamiento otorgado a las terminales de depósito.

Asimismo, el Estado devolverá el impuesto al Valor Agregado, el impuesto a las transacciones, y el impuesto a los consumos específicos, pagados por la adquisición de insumos o componentes nacionales incorporados a las mercancías internadas temporalmente.

En lo referente a la formulación de políticas de promoción de exportaciones la Ley instituye el Consejo Nacional de Exportaciones presidido por el Ministro de Exportaciones y Competitividad Económica.

8. SIMPLIFICACION DE TRAMITES DE EXPORTACION

Los excesivos controles en el proceso documentario provocan un sesgo anti exportador de tipo administrativo que desalientan

MECE.

el desarrollo de esas operaciones. A fin de atenuar ese efecto, se ha iniciado un proceso de desburocratización de los trámites de exportación disponiéndose la simplificación, la descentralización y la facilitación de los mismos mediante la creación de la "Ventanilla Unica de Exportaciones".

A partir de ello, las operaciones de exportación deben cumplir los siguientes requisitos:

Registros Previos:

- Registro de Comercio y Sociedad por Acción
- Registro Unico de Contribuyentes
- Registro de Exportador

Documentos para la exportación

- Factura Comercial
- Certificado de Origen (a solicitud del exportador)
- Certificado Fitosanitario, Zoosanitario o Bromatológico (cuando corresponda)
- Constancia de Inspección de Calidad, Cantidad y Precios emitido por las Agencias Especializadas Contratadas por el Estado boliviano.
- Póliza de Exportación

El trámite de exportación no debe durar más de 48 horas y está centralizada en una oficina especializada.

9. INSTITUTO NACIONAL DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

Bolivia, dentro de su historial económico y político, experimentó una profunda crisis en la década de los años 80, que provocó como consecuencia lógica, grandes cambios en su estructura.

La grave crisis económica por la que atravesó el país y la dramática caída de las exportaciones (más del 60% en valor), en una economía abierta y pequeña como la boliviana repercutió en forma alarmante en todas las actividades económicas, sirvieron para apresurar la decisión gubernamental de crear un ente, en concertación con el sector privado, que canalizara los esfuerzos por diversificar las exportaciones hacia productos de mayor valor agregado y menos dependientes de las fluctuaciones de los precios.

MECE.

El INPEX nace para tratar de enfrentar los efectos de la crisis de los años 80, como un organismo destinado a la especialización en actividades de promoción externa, información y difusión comercial especializada, investigación de nuevos productos-mercados y la afectación de la imagen exportadora del país.

Su creación está contenida en el D.S. 21660 de 1987, conocido como el Decreto de la Reactivación. Su funcionamiento orgánico, sin embargo, recién se concreta a mediados de 1988, con la asignación de fondos a través del descuento del 2% de los Certificados de Reintegro Arancelario (CRA), recursos económicos que en la actualidad ya no son percibidos por el INPEX.

Dentro de este marco de referencia y desde su organización, el INPEX ha llevado a cabo una serie de actividades encaminadas a dar cumplimiento a este desafío, a optimizar todas las acciones relacionadas con el comercio exterior y a posesionar al país en el contexto internacional como potencial exportador de productos no tradicionales, de mayor valor y demanda en el mercado mundial, donde Bolivia puede intentar competir con cierta ventaja.

Al crearse el INPEX, se diseñaron los siguientes objetivos para la institución:

- a) Apoyar la generación de mayores volúmenes de exportación.
- b) Diversificar el comercio exterior, impulsando el desarrollo de nuevos productos que cambien el perfil exportador boliviano, hacia la no dependencia de productos básicos y materias primas.
- c) Ampliar, consolidar y buscar nuevos mercados y nuevos productos para las exportaciones bolivianas.
- d) Impulsar la mejora de calidad de las operaciones, el aumento del valor agregado y la tendencia a la exportación de manufacturas y productos agropecuarios de mayor elaboración y de alto valor unitario.

MECE.

- e) Coadyuvar a mejorar la competitividad de los productos no tradicionales, apoyando e impulsando el desarrollo de infraestructura de exportación, perfeccionando las condiciones de transporte, almacenamiento, manipuleo, control de calidad, tecnología, asistencia técnica y otros.
- f) Colaborar en la preparación de la legislación y de regulaciones administrativas que favorezcan la apertura exportadora
- g) Canalizar recursos que permitan la adecuación a los productos bolivianos a las exigencias de los mercados externos, a través de asistencia técnica en planta y actividades de capacitación en cada uno de los sectores productivos.

Con el transcurso de los años, el INPEX ha consolidado su presencia en el campo nacional y es reconocido, tanto localmente como en el exterior como el organismo oficial de promoción de exportaciones de Bolivia. En cuanto a su infraestructura, se encuentra en pleno proceso la implementación de oficinas comerciales en el exterior e interior de la República para conformar redes de información al servicio del sector exportador.

Asimismo, ha desarrollado y mantiene bases de datos referidos a información comercial, como demandas internacionales, precios, importadores, etc. Las mencionadas bases podrán ser consultadas partir del segundo semestre de 1993, desde cualquier punto del país y del exterior, por vía modem.

En cuanto a la asistencia a ferias y eventos internacionales, el INPEX propone anualmente un listado de dichas actividades y prepara con la anticipación debida todos los detalle inherentes a la presencia boliviana en ferias, exposiciones, rondas de negocios, encuentros empresariales, etc.

En cuanto a sus actividades nacionales, promueve la realización de programas de asistencia técnica, seminarios, foros-debate, talleres en beneficio de las empresas productoras del país.

MECE.

La identificación de fuentes de información más apropiada ha permitido al INPEX poner al servicio de los exportadores, un Centro de Documentación especializado en comercio exterior, envase y embalaje, tecnología, así como directorios, catálogos, trabajos científicos, etc.

En cuanto a publicaciones, el INPEX ha mantenido de forma continua la edición de un suplemento especializado de frecuencia quincenal como una separata de un periódico de alcance nacional. asimismo, edita el Boletín INFOINPEX, por cuarto año consecutivo, orientado y destinado al exportador en todo el territorio nacional.

MECE.

VI. A N E X O S

VI. ANEXOS

**PRODUCTOS CON OFERTA EXPORTABLE
(RELEVAMIENTO DEL REALIZADO POR EL INPEX)****1.- ANIMALES VIVOS**

PECES ORNAMENTALES

2.- CARNE FRESCA REFRIGERADA

CARNE DE GANADO BOVINO

3.- PESCADOS FRESCOS REFRIGERADOS Y AHUMADOSTRUCHA
PEJERREY
SURUBI
PACU**4.- PREPARADOS DE CARNE**FIAMBRES
EMBUTIDOS**5.- FLORICULTURA**ROSAS FRESCAS
CLAVEL**6.- LEGUMBRES Y HORTALIZAS**FREJOLES (POROTOS)
HABAS SECAS
AJOS FRESCOS
TOMATE
PIMIENTOS**7. PREPARACIONES DE LEGUMBRES, HORTALIZAS Y FRUTAS**LEGUMBRES Y HORTALIZAS EN CONSERVA
MERMELODAS Y FRUTAS EN CONSERVA
PIÑAS ENLATADAS
FRUTILLAS O FRESAS ENLATADAS
UVAS
DURAZNOS ENLATADOS
MERMELODAS

8.- FRUTOS FRESCOS

PIÑA O ANANA
BANANO
FRUTILLA
MARACUYA
CASTAÑA

9.- CAFE Y TE

CAFE
TE

10.- CACAO Y SUS DERIVADOS

CACAO EN GRANO
CACAO
DERIVADOS DE CACAO
CACAO EN POLVO, MANTECA DE CACAO, LICOR DE CACAO

11.- PLANTAS MEDICINALES E INFUSIONES DE

ANIS
COCA
MANZANILLA
BOLDO

12.- ESPECIES

AJI O CHILI
JENGIBRE O KION

13.- CEREALES

MAIZ
SORGO

14.- SEMILLAS OLEAGINOSAS Y PRODUCTOS DERIVADOS

SOYA
GIRASOL
MANI O CACAHUETE

MECE.

15.- COLORANTES NATURALES

ACHIOTE
CURCUMA O PALILLO
COCHINILLA

16.-DERIVADOS DE CAÑA DE AZUCAR

ALCOHOL
CHANCACA

18.- ALIMENTOS ANDINOS TRADICIONALES

QUINUA
CHUÑO
TARHUI
KIWICHA (AMARANTO)

19.- BEBIDAS ALCOHOLICAS

CERVEZA
VINO
SINGANI

20.- TABACO y CIGARRILLOS DE

TABACO

21.- MADERA Y MANUFACTURAS DE MADERA

LAMINAS, ENCHAPADOS Y AGLOMERADOS DE MADERA
MACHIHEMBRE, PARQUET Y MOSAICO DE MADERA
PARQUET Y MOSAICOS DE MADERA
MOLDURAS, TAPAJUNTAS Y ZOCALOS DE MADERA
PARTES Y PIEZAS DE MADERA
MARCOS, PUERTAS Y VENTANAS DE MADERA
MUEBLES DE MADERA

22.- MANUFACTURAS DE MINERALES METALICOS

BARRAS Y PERFILES DE PLOMO
BARRAS DE ESTAÑO
ALEACIONES DE ANTIMONIO Y PLOMO
SOLDADURA DE ESTAÑO
ARTICULOS DE PELTRE

23.- MINERALES NO METALICOS

AZUFRE
BARITINA
ULEXITA
SAL
PIEDRA PIZARRA
MARMOL

24.- PIEDRAS PRECIOSAS Y SEMIPRECIOSAS

AGUA MARINA
TURMALINA
AMETRINO (BOLIVIANITA), CITRINO Y AMATISTA

25.- JOYERIA Y ORFEBRERIA

JOYERIA FINA
JOYERIA DE IMITACION
JOYAS DE FANTASIA

26.- PRODUCTOS QUIMICOS INORGANICOS Y COMPUESTOS

ACIDO BORICO
ANHIDRIDO DE ARSENICO
TRIOXIDO DE ANTIMONIO
SULFURO DE ANTIMONIO

27.- CUERO Y MANUFACTURAS DE CUERO

CUEROS CURTIDOS
CUEROS SEMICURTIDOS
MARROQUINERIA
PRENDAS DE VESTIR
CALZADOS
PELETERIA DE ALPACA Y LLAMA
ALFOMBRAS, CUBRECAMAS Y PISOS
ABRIGOS, SACONES, TAPADOS, GORRAS Y PANTUFLAS

28.- MANUFACTURAS TEXTILES

HILADOS Y TEJIDOS DE PELOS FINOS
PRENDAS DE VESTIR DE ALGODON TEJIDO PLANO Y DE PUNTO

29.- MANUFACTURAS EN GENERAL

SOMBREROS
MANUFACTURAS DE PAPEL
PAÑALES HIGIENICOS PARA BEBES
TOALLAS HIGIENICAS
PRODUCTOS DE CERAMICA

30.- ARTESANIA

ARTESANIA EN MADERA
ARTESANIA EN CERAMICA
TEJIDOS ARTESANALES
INSTRUMENTOS MUSICALES
JUGUETERIA

MECE.

BOLIVIA
POLITICA IMPOSITIVA DE LAS EXPORTACIONES

INCENTIVOS	1980-1985	1987-1991	1991-1992
TRIBUTARIOS	Exención del pago de impuestos y gravámenes internos	Exención del pago de impuestos y gravámenes internos	Exención del pago de impuestos y gravámenes internos (CENOCREN)

COMPENSATORIOS

Alcances :	Universo Arancelario, excepto minerales e hidrocarburos	Universo Arancelario, excepto armas, municiones, maderas en troncos oro (mineral y metálico), joyas de oro cuando el metal supera el del valor	Universo Arancelario, excepto hidrocarburos, animales vivos, azúcares, pieles/cueros en bruto y simplemente curtidos, madera simpl. aserrada, traviesas de madera, minerales (metálicos y no metálicos) y metales.
------------	---	--	--

Mecanismos C E R T E X	%	C R A	%	D R A W B A C K	%
a) Grado de Elaboración		Prod. de exportación tradicional (*)	5	a) automático	
- Primarios	0	Otros productos (*)	10	- productos con mayor VA	4
- Semielaborados	4			- otros productos	2
- Elaborados	7				
b) Insumo Nacional directo incorporado		Prod. de exportación tradicional (**)	0	b) determinativo, según el producto exportado	
5 - 10	6	Otros productos (**)	6		
10.1 - 25	8				
25.1 - 40	10				
40.1 - 55	12				
55.1 - 70	14				
70.1 - 85	16				
85.1 - 100	18				
c) Adicionales					
Prod. nuevos de export. (2 años)	2				
Prod. de inv. nuevas (3 años)	3				
Prod. de zonas deprimidas	5				
Empresas con mayor export.	2				

(*) julio, 1987, (**) Agosto, 1990.

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES(*)
GRUPO 1: MAS DE \$US. 3 MILLONES

NABANDIN	PRODUCTO	1,987	1,988	1,989	1,990	1,991	1,992	VAR.92
01028901	BOVINOS PARA CONSUMO (GANADO VACUNO)	6,755,054	513,396	6,400,669	48,789,700	18,431,799	41,185,879	(100.0)
1	MADERA SIMPLEMENTE ASERRADA, DE NO CONIFERAS	22,901,422	17,330,279	33,144,160	36,425,111	41,615,092	41,185,879	(1.0)
2	TORTA Y HARINA DE SOYA DESGRASADAS	12,784,108	15,677,203	28,980,743	24,925,152	36,474,433	35,153,230	(3.6)
3	17010299 AZUCAR DE CAYA REFINADOS(+)	8,550,186	6,239,431	19,006,223	31,746,945	24,742,347	24,452,409	(1.2)
4	12018904 SOJA (SOYA EN GRANO)	5,271,146	5,227,327	19,963,451	14,939,809	25,782,402	15,498,681	(39.9)
5	09010101 CAFE EN GRANO	11,521,632	16,950,288	12,064,958	13,949,891	7,041,450	6,793,115	(3.5)
6	41020101 CUEROS VACUNOS EN ESTADO WET-BLUE	3,945,405	7,840,977	11,431,385	13,982,313	7,248,011	5,986,376	(17.4)
	SUB-TOTAL PRINCIPALES	64,973,899	69,265,505	124,590,920	135,969,221	142,903,735	129,069,690	(9.7)
7	28280202 TRIOXIDO DE ANTIMONIO		1,153,247	1,390,922	912,770	3,976,317	7,539,297	89.6
8	71128900 ARTICULOS D/BISUTERIAS Y JOYERIA(CADENITAS D/ORO)		9,500		2,836,897	3,920,526	5,742,967	46.5
9	08010007 CASTAÑA SIN CASCARA	6,874,319	5,636,292	9,072,295	14,079,363	10,162,133	5,721,116	(43.7)
10	08010006 CASTAÑA CON CASCARA			1,169,414	1,106,808	847,058	5,686,455	571.3
11	55010000 ALGODON SIN CARDAR NI PEINAR				1,748,250	9,953,299	5,182,362	(47.9)
12	15070102 ACEITE DE SOYA PURIFICADO O REFINADO	243,006	77,039	2,634,534	6,162,074	2,758,213	5,033,779	82.5
13	60050100 PRENDAS DE VESTIR DE PELOS DE LLAMA Y ALPACA	695,503	633,788	1,934,948	2,394,407	2,833,180	4,031,817	42.3
14	55050100 HILADOS DE ALGODON	5,686,614	668,423	7,648,035	1,244,447	2,429,438	3,954,774	62.8
15	25300199 BORATOS DE SODIO Y CALCIO (ULEXITA)		57,800	2,036,512	650,514	2,579,350	3,181,208	23.3
16	07058904 POROTOS (FRIJOLES, FREJOLES)	25,034	107,027	246,290	1,747,565	6,873,534	1,893,492	(72.5)
17	15070101 ACEITE DE SOJA (SOYA)EN BRUTO		227,571	32,400	1,208,331	4,872,718	34,200	(99.3)
18	61020200 ROPA EXTERIOR PARA MUJERES Y NIÑAS DE ALGODON			2,490	565,440	4,626,588	1,818,704	(60.7)
19	41010100 CUEROS VACUNOS SECOS SALADOS	3,804,246	6,948,302	3,837,332	7,005,711	2,061,201	1,101,396	(46.6)
20	53020101 PELOS FINOS DE LLAMA Y ALPACA	227,139	1,272,534	4,215,699	6,514,185	2,551,643	590,479	(76.9)
21	44070000 TRAVIESAS DE MADERA PARA VIAS FERREAS	3,841,244	2,163,442	5,134,709	5,240,966	151,840	2,837,094	1,768.5
22	10058900 MAIZ EN GRANO	20		1,407,730	4,144,905	616,117	61,530	(90.0)
23	10068903 ARROZ BLANQUEADO INCLUSO PULIDO ABRILLANTADO			75,750	3,812,734	943,748		(100.0)
24	60050200 PRENDAS EXTERIORES DE ALGODON (TEJIDO DE PUNTO)			3,139,464	3,394,521	55,822	1,769,477	3,069.9
25	30010202 EXTRACTOS DE CALCULOS BILIARES DE RES DESECADOS			691,026	3,385,044	1,741,122	8,525	(99.5)
26	05150011 COCHINILLA Y SIMILARES		279,600	219,500	3,244,889	1,570,140	429,074	(72.7)
27	28350199 SULFURO DE ANTIMONIO		333,134	2,617,906	3,061,352	1,290,014	707,801	(45.1)
	TOTAL GRUPO 1 (SGV)	86,371,024	88,833,204	172,097,876	210,430,394	209,717,736	186,395,237	(11.1)
	TOTAL GRUPO 1	93,126,078	89,346,600	178,498,545	259,220,094	228,149,535	186,395,237	(18.3)
	TOTAL XNT (SGV)	101,464,438	111,320,056	201,132,988	245,188,673	243,682,680	219,642,814	(9.9)
	TOTAL XNT	108,219,492	111,833,452	207,533,657	293,978,373	262,114,479	219,642,814	(16.2)

FUENTE: MECE, DEPARTAMENTO DE ANALISIS.

(*) incluye minerales no tradicionales y reexportaciones de artículos de joyería.

GRUPO 2: \$us. 500 MIL - \$US. 3 MILLONES

NABANDIN	PRODUCTO	1,987	1,988	1,989	1,990	1,991	1,992	VAR.92
1	44140200 CHAPAS DE MADERA	169,475	653,021	285,662	2,429,226	1,194,656	1,086,598	(9.0)
2	42020199 DEMAS MANUFACTURAS DE CUERO	55,328	96,214	365,869	2,091,611	1,158,940	1,583,828	36.7
3	44150200 MADERA CONTRACHAPADA (venesta)	378,458	1,474,567	2,189,065	1,920,082	2,418,794	933,147	(61.4)
4	41020199 DEMAS CUEROS Y PIELS DE BOVINO PREPARADOS	45,396		251,078	1,867,142	2,461,636	111,392	(95.5)
5	12070099 COCA EN HOJAS	50,000	400,000	835,000	1,800,000	840,501	405,000	(51.8)
6	18040000 MANTECA DE CACAO	733,000	529,800	623,346	1,737,624	473,220	274,680	(42.0)
7	44190000 LISTONES, MOLDURAS Y LAMINAS DE MADERA	0	0	0	1,720,993	1,988,447	1,631,917	(17.9)
8	18010100 CACAO EN GRANO	196,434	287,950	909,504	1,665,748	337,572	180,005	(46.7)
9	47018901 PASTAS DE LINTERS DE ALGODON		715,000	1,027,500	1,623,800	1,931,120	632,750	(67.2)
10	22030000 CERVEZA	25,658	554,699	514,457	1,606,837	1,704,963	840,182	(50.7)
11	40010299 CAUCHO NATURAL (BOLACHA)	1,679,335	2,195,054	322,010	1,440,588	628,471	181,428	(71.1)
12	64028999 CALZADOS DE CUERO	34,450	97,849	773,250	1,294,635	771,645	658,903	(14.6)
13	06030000 FLORES DE ROSALES	42,092	195,704	592,187	1,045,481	1,244,628	977,329	(21.5)
14	22080001 ALCOHOL ETILICO	1,535,092	174,238	5,087,080	761,900	2,131,766	2,563,862	20.3
15	80010200 ALEACIONES DE ESTA?O	1,488,887	967,545	2,605,193	760,378	134,205		(100.0)
16	42020103 MALETINES PORTADOCUMENTOS DE CUERO				712,200	106,400	312,893	194.1
17	81040199 ANTIMONIO ALEADO			232,737	642,918	712,442	415,655	(41.7)
18	60000000 ARTESANIAS EN GENERAL	101,602	818,581	513,255	618,044	704,685	870,004	23.5
19	40018999 GOMA NATURAL (SERANBY)(+ GOMA LAMINADA)	170,683	51,345	952,681	597,577	409,578	277,655	(32.2)
20	80020201 ALAMBRES DE ESTA?O ALEADO PARA SOLDADURA			15,286	516,462	83,711	616,433	636.4
21	32040201 CARMIN DE COCHINILLAS			60,800	516,277			
22	21078901 PALMITOS EN CONSERVA	20,000	54,600	275,991	511,254		639,918	1.8
23	99000000 EFECTOS PERSONALES		531,735			990,728	813,341	(17.9)
24	10078999 QUINUA EN GRANO	206,429	41,065	198,628	292,300	621,270	563,193	(9.3)
25	61040200 ROPA INTERIOR PARA MUJERES Y NIAS DE ALGODON				1,450	614,714	3,294	(99.5)
26	61010300 PRENDAS EXTERIORES DE ALGODON (TEJIDO PLANO)				141,899	211,917	1,792,469	745.8
27	41080000 CUEROS Y PIELS BARNIZADOS O METALIZADOS	144,358	365,933			450	1,367,636	*****
28	17010101 CHANCACA (PANELA O RASPADURA)			114,181			1,022,000	
29	71130100 ARTICULOS DE ORFEBRERIA DE PLATA	17,148				167,005	1,011,673	505.8
30	44230005 PUERTAS DE MADERA	203,896	365,561	130,174	311,740	407,069	971,066	138.6
31	30010299 EXTRACTOS DE CALCULOS BILIARES D/CAMELIDOS DESC.						570,128	
32	94030100 MUEBLES DE MADERA EN GENERAL	10,000	2,450	271,158	88,527	145,967	558,160	282.4
33	41020400 CUEROS Y PIELS DE BOVINOS Y EQUINOS APERGAMINADO						556,587	
TOTAL GRUPO 2		7,307,721	10,582,911	19,146,092	28,716,693	25,225,365	24,423,126	(3.2)
TOTAL XNT (SGV)		101,464,438	111,320,056	203,134,238	245,188,673	243,682,680	219,642,814	(9.9)
TOTAL XNT		108,219,492	111,833,452	207,533,657	293,978,373	262,114,479	219,642,814	(16.2)

FUENTE: MECE, DEPARTAMENTO DE ANALISIS.

(*) Incluye minerales no tradicionales y reexportaciones de artículos de joyería.

GRUPO 3: \$us. 100 MIL - \$US. 500 MIL

=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									

GRUPO 3: \$us. 100 MIL - \$US. 500 MIL

=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									
=====									

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES(*)
SEGUN GRADO DE ELABORACION
(EN DOLARES AMERICANOS)

	1,987	1,988	1,989	1,990	1,991	1,992
TOTAL XNT	108,219,492	111,833,452	207,612,718	293,978,373	262,114,479	219,642,814
TOTAL XNT(SGV)	101,464,438	111,320,056	201,212,049	245,188,673	243,682,680	219,387,927
PROD. PRIMARIOS	37,818,658	41,501,669	66,273,569	123,172,388	79,117,415	42,535,680
GANADO VACUNO	6,755,054	513,396	6,400,669	48,789,700	18,431,799	
OTROS PRIM.	31,063,604	40,988,273	59,872,900	74,382,688	60,685,616	42,535,680
SEMIELABORADOS	56,684,400	56,282,453	103,566,295	103,514,797	129,240,283	114,698,384
ELABORADOS	13,007,371	13,374,141	37,667,094	66,932,554	53,476,245	62,153,863
DESECHOS	709,063	675,189	105,760	358,634	280,536	254,887

FUENTE: MECE.

SGV: SIN GANADO VACUNO.

(*) incluye minerales no tradicionales y valor agregado de reexportaciones de artículos de joyería

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES(*)
ZONAS ECONOMICAS DE DESTINO
(EN DOLARES AMERICANOS)

	1,987	1,988	1,989	1,990	1,991	1,992
TOTAL XNT	108,219,492	111,833,452	207,612,718	293,978,373	262,114,479	219,642,814
TOTAL XNT(SGV)	101,464,438	111,320,056	201,212,049	245,188,673	243,682,680	219,387,927
GRUPO ANDINO	24,029,823	19,932,252	44,231,168	56,789,921	75,030,336	84,043,729
ALADI	31,413,463	29,687,181	74,533,884	116,022,443	95,522,747	57,372,198
GANADO VACUNO	6,755,054	513,396	6,400,669	48,789,700	18,431,799	
OTRAS EXP.	24,658,409	29,173,785	68,133,215	67,232,743	77,090,948	57,372,198
NORTE AMERICA	31,324,643	25,638,860	44,171,150	65,626,946	62,149,939	45,112,117
CEE	14,714,777	29,331,346	25,370,237	38,700,015	21,221,968	20,871,435
OTROS	6,736,786	7,243,813	19,306,279	16,839,048	8,189,489	12,243,335

FUENTE: MECE.

SGV: SIN GANADO VACUNO

(*) incluye minerales no tradicionales y valor agregado de reexportaciones de artículos de joyería

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES(*)
(POR DEPARTAMENTOS)
(EN DOLARES AMERICANOS)

	1,987	1,988	1,989	1,990	1,991	1,992
TOTAL XNT	108,219,492	111,833,452	207,612,718	293,978,373	262,114,479	219,642,814
TOTAL XNT(SGV)	101,464,438	111,320,056	201,212,049	245,188,673	243,682,680	219,387,927
SANTA CRUZ	52,986,002	44,077,347	106,641,568	134,690,767	140,341,743	111,054,797
GANADO VACUNO	0	0	3,652,125	35,977,860	14,051,125	0
OTRAS EXP.	52,986,002	44,077,347	102,989,443	98,712,907	126,290,618	111,054,797
LA PAZ	29,450,577	39,895,359	50,600,454	77,625,309	57,741,228	54,519,169
COCHABAMBA	5,867,369	14,268,926	21,486,757	31,308,757	32,448,145	23,202,295
OTROS	19,915,544	13,591,820	28,883,939	50,353,540	31,583,363	30,866,553
GANADO VACUNO	6,755,054	513,396	2,748,544	12,811,840	4,380,674	0
OTRAS EXP.	13,160,490	13,078,424	26,135,395	37,541,700	27,202,689	30,866,553

FUENTE: MECE.

SGV: SIN GANADO VACUNO

(*) incluye minerales no tradicionales y valor agregado de reexportaciones de artículos de joyería