



rigen

REVISTA DIGITAL DE



EDICIÓN N°. 24 / MAYO 2026

*“Desde el corazón
de Bolivia”*



EL ÚNICO CEMENTO EN BOLIVIA CON CERTIFICACIÓN VAON



MÁXIMA
CALIDAD



MAYOR
RESISTENCIA



IP-30 E IP-40

CEMENTO PORTLAND
SUPERIOR IP-30

TIPO IP-30 (NB-011) PESO NETO
50KG



**COBOCE
CEMENTO**

CONSTRUYENDO
BOLIVIA
juntos
desde 1972



CEMENTO PORTLAND
ESTRUCTURAL IP-40

TIPO IP-40 (NB-011) PESO NETO
50KG



**COBOCE
CEMENTO**

CONSTRUYENDO
BOLIVIA
juntos
desde 1972




FUERTES Y UNIDOS POR



BOLIVIA



ÍNDICE

- 
- ➔ **01** **FELICITACIÓN A COBOCE CERÁMICA POR LA INCORPORACIÓN DE NUEVA LÍNEA DE PRODUCCIÓN, ZEUS**
Boletín Informativo
 - ➔ **02** **RECONOCIMIENTO A CIMCO LTDA. EN COMMEMORACIÓN A LOS 50 AÑOS DE TRAYECTORIA INSTITUCIONAL**
Boletín Informativo
 - ➔ **03** **ENTREGA DE CERTIFICADOS A COBOCE CERÁMICA A 4 SUS PRODUCTOS LOS PRODUCTOS DE ORIGEN NACIONAL, NO SOLO SE LOS MENCIONA,**
Boletín Informativo
 - ➔ **04** **VISITA A COBOCE CERÁMICA, PARA CONOCER SU NUEVA LÍNEA DE PRODUCCIÓN, ZEUS**
Boletín Informativo
 - ➔ **05** **UNA POLÍTICA SALARIAL Y PREVISIONAL DEBERÍA SER PRUDENTE**
Artículo
 - ➔ **08** **EL ESPEJISMO DEL ALIVIO TRIBUTARIO: ¿POR QUÉ LAS EXONERACIONES NO FRENAN LA CRISIS FISCAL?**
Artículo
 - ➔ **13** **COSTOS DE IMPORTACIÓN Y VENTAJAS COMPARATIVAS EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ DE BOLIVIA, CHILE Y ARGENTINA: UN ENFOQUE COMPARATIVO**
Artículo



EDITORIAL

Gerente General - Fundación Hecho en Bolivia



EN CRISIS ECONÓMICA, ES URGENTE HACER AJUSTE ECONÓMICO

La crisis económica generalmente se debe a problemas que en el tiempo no se han resuelto y más bien se han profundizado. Entonces se necesita afrontar las causas con decisiones de política económica – Ajuste económico. Conjunto de medidas que permitan estabilizar la economía e impulsar el aparato productivo, para disminuir la especulación y la informalidad. Es un proceso que toma tiempo.

Se requiere trabajar en seguridad jurídica, clima de inversiones - Ley de inversiones; Tipo de Cambio único legal flexible; Ley de Hidrocarburos; Ley de Minería; Ley de Reforma Tributaria. Asimismo, Regulaciones laborales.

La única forma de disminuir la informalidad (inseguridad ciudadana), es ofrecer oportunidades de desarrollo individual que impulsen las condiciones para crecer de manera sostenible, enfocando a los trabajadores con acceso a protección social, acceso a la salud, a la capacitación, mecanismos de ahorro de largo plazo; calidad de vida de los trabajadores en un entorno externo cambiante.

¡ TODOS POR UN MEJOR PAÍS !

Fundación Hecho en Bolivia



CONSTRUIR BIEN ES ELEGIR EL MEJOR MATERIAL



FELICITACIÓN A COBOCE CERÁMICA POR LA INCORPORACIÓN DE NUEVA LÍNEA DE PRODUCCIÓN, ZEUS

Felicitemos a COBOCE RL que están por cumplir sus 60 años de trayectoria y la incorporación de Zeus, su nueva línea de producción en COBOCE CERÁMICA.

Este hito refleja el compromiso con la innovación tecnológica, la mejora continua de la calidad y el fortalecimiento de la industria cerámica nacional.

Desde la Fundación Hecho en Bolivia, celebramos las iniciativas que impulsan el desarrollo productivo y consolidan el valor de lo hecho en nuestro país.





RECONOCIMIENTO A CIMCO LTDA. EN COMMEMORACIÓN A LOS 50 AÑOS DE TRAYECTORIA INSTITUCIONAL

Desde la Fundación Hecho en Bolivia celebramos con orgullo los 50 años de CIMCO LTDA.

Medio siglo de trabajo constante, dedicación y compromiso, aportando al desarrollo de nuestro país a través de una industria que construye futuro desde sus cimientos. CIMCO Ltda. es ejemplo del talento boliviano que transforma esfuerzo en progreso.

Reconocemos y valoramos a todo su equipo humano, quienes con pasión y perseverancia han hecho posible esta gran trayectoria.





ENTREGA DE CERTIFICADOS A COBOCE CERÁMICA A 4 SUS PRODUCTOS LOS PRODUCTOS DE ORIGEN NACIONAL, NO SOLO SE LOS MENCIONA, !SE LO CERTIFICA!

La Fundación Hecho en Bolivia realizó la entrega del Sello de Certificación de Valor Agregado de Origen Nacional (VAON) a COBOCE CERAMICA, certificando que su producción es Hecho en Bolivia.

Además, se destaca que es la única empresa cerámica certificada con el VAON, al contar con más del 60% de valor agregado de origen nacional, consolidando así su compromiso con la generación de valor - riqueza y el empleo.

**UN RECONOCIMIENTO QUE IMPULSA LA
PRODUCCIÓN NACIONAL Y FORTALECE EL ORGULLO
DE LO HECHO EN BOLIVIA**



VISITA A COBOCE CERÁMICA, PARA CONOCER SU NUEVA LÍNEA DE PRODUCCIÓN, ZEUS

La Fundación Hecho en Bolivia realizó una visita a la producción de COBOCE CERAMICA, donde se pudo apreciar el compromiso de la industria nacional con la calidad, el trabajo boliviano y el fortalecimiento del sector productivo. Durante el recorrido se pudo conocer de cerca el nuevo proceso productivo – nueva tecnología y el esfuerzo que impulsa el crecimiento de la industria.

COMPROMISO CON EL PAÍS!



La única cerámica certificada con el
VALOR AGREGADO DE ORIGEN NACIONAL
VAON

Papel Higiénico Nacional

EL PAPEL N°1 DE LAS FAMILIAS BOLIVIANAS



KANTAR

www.copelme.com



La Paz
Av. Panorámica s/n Zona Rosas pampa (El Alto)
Tel: +591 (2) 2850706 / +591 - 72223805

Santa Cruz:
Parque Industrial entre 4to y 5to anillo
Tel: +591 (3) 3647910 / +591 - 71737362

Cochabamba:
Av. Villazon Km 4,5 carretera a Sacaba
Tel: +591 (4) 4720600 / +591 - 72208217

SÍGUEINOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES



UNA POLÍTICA SALARIAL Y PREVISIONAL DEBERÍA SER PRUDENTE



OSCAR BUENDÍA MIRANDA
ECONOMISTA-INVESTIGADOR

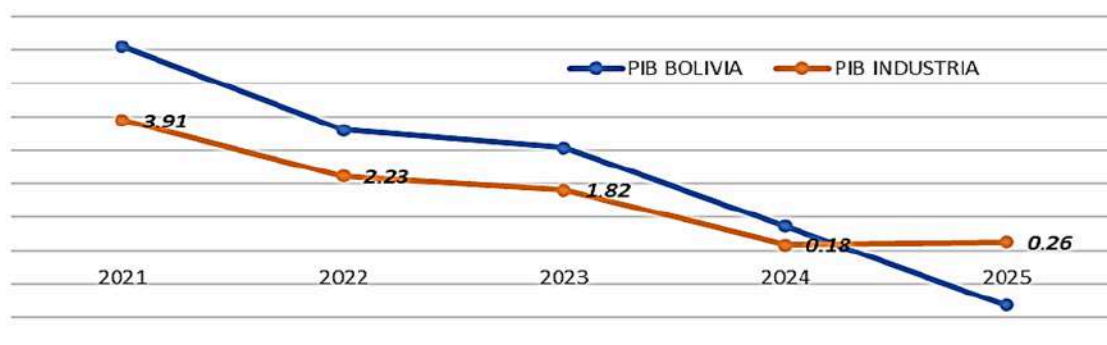
SÓLO CON AUMENTOS DE PRODUCTIVIDAD PUEDE HABER CRECIMIENTO SOBRE BASES ECONÓMICAS SANAS SIN ESPECULACIÓN

El aspecto económico es importante para el crecimiento económico de un país. Entonces es primordial contar con políticas de desarrollo económico industrial, para generar valor agregado, generar empleo sostenible y riqueza; Apostar por quienes saben generar mayor oferta de productos y utilidades a las inversiones. ¡HACER RIQUEZA!

La Industria manufacturera todavía es el sector que tiene el mayor peso en la economía

nacional por encadenamiento de valor que tiene (donde predominan los rubros de alimentos, bebidas, textiles, confecciones, madera y otros). En los últimos años vemos con preocupación que el crecimiento de la Industria Manufacturera tuvo una recuperación después de la pandemia por la apertura de la economía, pero a partir del año 2022 vemos una tendencia de caída, tal como nos muestra la Gráfica N.º 1. ¿Esto es crisis económica?, claro que sí, tenemos el PIB negativo el año 2025. Bolivia necesita ajuste económico urgente, con enfoque de competitividad.

BOLIVIA: CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO PIB



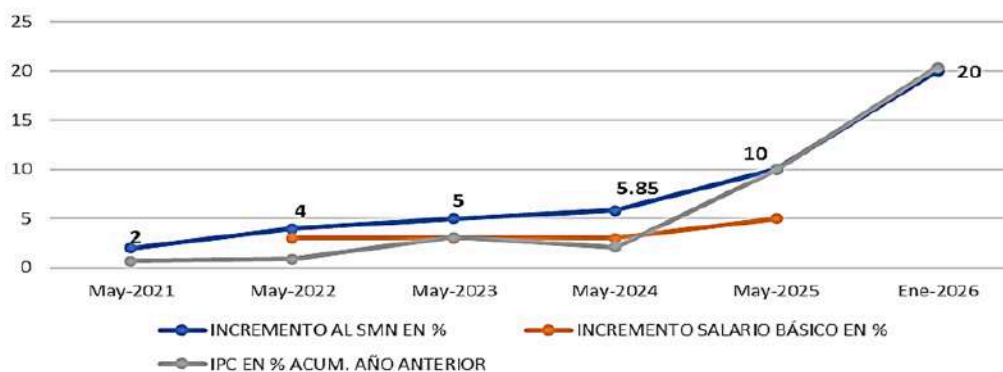
Nota: el PIB del año 2025 corresponde al tercer trim.

Con el incremento del 20% al Salario Mínimo Nacional para el año 2026, el emprendedor tiene certidumbre en los costos de producción en todo el año.

El pago retroactivo deja de ser un castigo para las empresas legalmente constituidas. Año tras año, cada 1ro. de mayo el

emprendedor - empresario vivía en una tensión nerviosa, ya que era una incertidumbre de cuánto sería el incremento al SMN y al SB, además habiendo transcurrido 4 meses de su operación financiera sin tomar en cuenta esas previsiones a pagar retroactivo al mes de enero.

BOLIVIA: VARIACIÓN DEL SALARIO EN %

**El Incremento al Salario Mínimo Nacional.**

Como observamos en la gráfica, anualmente se ha dado un Incremento al Salario. **¿Por qué se dice incremento salarial?** No solo ha sido reposición a la pérdida del poder adquisitivo de la moneda nacional, sino que siempre se ha dado un aumento por encima del Índice de Precios al Consumidor. En Los últimos 20 años, el SMN ha tenido un incremento más del 222% superando de lejos al Índice de Precios al Consumidor (IPC acumulado 109%), **el cual favoreció al aumento de la demanda agregada, pero, no ha sido acompañada con medidas de políticas para el desarrollo industrial, para aumentar la oferta de productos nacionales.** Se puede deducir que, en gran parte de estos recursos monetarios, las familias han destinado a comprar bienes con precios más bajos... de contrabando haciendo crecer año a año la economía informal donde la población ha encontrado su ocupación al no encontrar demanda de mano de obra en las empresas existentes.

El presidente Rodrigo Paz, indicó que se está haciendo el esfuerzo con todos y para todos, primero en ordenar la economía y en este sentido la promulgación del D.S. N° 5516 fijando el Salario Mínimo Nacional de Bs 3.300 (20% de incremento) en enero del presente año, ya surtió efecto directo en el costo laboral y en los precios de los productos, por lo tanto, anualmente ya se tiene en la política salarial un nuevo orden de incremento salarial que deberá ser al inicio del nuevo año. Sería una mala decisión en la crisis económica actual, un nuevo incremento salarial el 1ro. de mayo,

solo afectará al empleo y perjudicará al sector productivo y por ende a las familias.

EN CONCLUSIÓN:

La COB en vez de perseguir una reivindicación salarial cada 1ro. de mayo, en este nuevo orden, debería exigir el mejoramiento de previsión social (previsional) de:

- a) La Salud física del trabajador y su familia, exigir a la Caja Nacional de Salud que en cada Departamento que exista por lo menos un Hospital de 4to. Nivel.
- b) El Subsidio de lactancia, debería componer de productos nutricionales para la madre y el hijo lactante. Y la decisión debería ser de un comité tripartito institucional, compuesto por trabajadores, empleadores y gobierno nacional. En la actualidad el empleador no tiene conocimiento, solo paga. En este camino, en el corto plazo hacer que funcione la billetera móvil sería lo más aconsejable, para que la madre del lactante pueda comprar libremente estos productos nutricionales de empresas legalmente constituidas, sin que haya favoritismo. Actualmente el Subsidio esta a cargo del SEDEM.
- c) El empleo en el sector estatal debería ser hasta los 60 años y luego obligar a la jubilación para dar paso a los jóvenes que tengan oportunidad de empleo en el Estado.
- d) Renta vitalicia - Jubilación, la renta de los Jubilados debería tener un mejoramiento (con más de 30 años de aportaciones, por lo menos gozar del 70%

del salario) para todos los sectores, ya que en la actualidad es muy bajo la renta vitalicia. Se debe revisar y hacer un ajuste a la Ley 065 – Pensiones.

Por lo tanto, al ser **el costo laboral un componente importante** dentro el costo total de producción, una política salarial y previsional debería ser prudente, pensando que el impacto afectará al costo final del bien producido o del servicio prestado, **ya que el precio de los productos “Hecho en Bolivia” deben ser competitivos** con el precio de los productos que ingresan del resto del mundo como ser de China, Perú, Argentina, Brasil y otros.

Vamos seguir repitiendo - insistiendo hasta que se entienda, si se quiere crecer debemos tomar el camino de la productividad, pues que un incremento de esta variable provoca un encadenamiento de valor al interior de la empresa, que comprende una mejor calidad de los productos, unos precios mejores, estabilidad de los puestos de trabajo, mayores beneficios y mayor bienestar colectivo. Además, porque **sólo con aumentos de productividad puede haber crecimiento sobre bases económicas sanas sin especulación**. Así mismo, porque la productividad proporciona una posibilidad para que pueda darse incrementos en los salarios sin que éstos generen efectos contraproducentes. La única forma como los salarios pueden elevarse sin crear presiones inflacionarias y desempleo es en un contexto en el que haya aumento en la productividad. Si los salarios siguen la evolución de ésta, sin sobrepasarla, aumenta la masa salarial de la economía como resultado tanto en un incremento en el nivel de la ocupación como en el de las remuneraciones en términos reales, así ambos objetivos - empleo y salarios - no entran en conflicto y se refuerzan mutuamente. **El crecimiento de la productividad se convierte entonces, en un objeto específico de las políticas dirigidas al desarrollo económico, tomando en cuenta el desarrollo industrial.**



PRODUCTOS
YACOBS

**¡EXPERIMENTA EL AUTENTICO
SABOR DE LA FRUTA!**



Mermeladas Yacobs!!

Av. Cochabamba esq. Guillermina Martínez
4317407-72209886
Tiquipaya- Cochabamba- Bolivia

EL ESPEJISMO DEL ALIVIO TRIBUTARIO: ¿POR QUÉ LAS EXONERACIONES NO FRENAN LA CRISIS FISCAL?



J. DAVID LEÓN VÍA
ECONOMISTA-INVESTIGADOR

El Gobierno ha presentado exoneraciones de multas y un nuevo régimen simplificado para emprendedores como señales de alivio fiscal. Pero un análisis de los números reales revela que estas medidas no tocan la raíz del problema: un sistema tributario que castiga más a quien menos gana, ignora al 85% de la economía y seguirá erosionando los ingresos que empresas, municipios y departamentos ya dan por seguros.

DIAGNÓSTICO DE LOS MECANISMOS DE ALIVIO TRIBUTARIO

Bolivia no atraviesa una crisis fiscal ordinaria. Lo que enfrenta hoy es una estanflación estructural: bajo crecimiento, inflación que no cede y un gasto público que superó hace tiempo la capacidad real de financiamiento del Estado. En ese escenario, el sistema tributario debería ser el ancla. En cambio, se ha convertido en parte del problema.

El dato más revelador no está en los presupuestos del Gobierno central, sino en la calle: el 85% de la actividad económica boliviana opera en la informalidad en la que se camuflan las grandes fortunas, una de las proporciones más altas de América Latina. Eso significa que todo el peso del financiamiento del Estado recae sobre el 15% restante, un sector formal cada vez más pequeño y cada vez más presionado.

Cuando se grava con más fuerza a quienes ya pagan, no se amplía la base tributaria: se la destruye. Y al destruirla, se reducen los ingresos que financian desde las carreteras departamentales hasta los hospitales municipales.

Frente a este cuadro, el Ministerio de Economía ha impulsado dos medidas que presenta como alivio: un régimen simplificado para emprendedores (SIETE-RG) y una reforma al sistema de prescripción tributaria. La pregunta que este artículo responde es directa: **¿Son suficientes estas medidas para revertir la tendencia?** La evidencia indica que no.

EL PRIMER PALIATIVO: UN IMPUESTO DEL 5% QUE EN LA PRÁCTICA PUEDE SER DEL 33%

El régimen SIETE-RG propone consolidar tres impuestos (IVA, IT e IUE) en un monotributo único del 5% sobre las ventas brutas, con pagos bimestrales. A primera vista parece una simplificación razonable. El problema está en las dos palabras que más importan: **ventas brutas**.

Gravar las ventas brutas en lugar de la utilidad neta significa que el impuesto no mide cuánto ganó un negocio, sino cuánto facturó. Para un abogado o un consultor con costos bajos, esa diferencia es menor. Para un comerciante de abarrotes o un importador de ropa, puede ser la diferencia entre sobrevivir o cerrar.

LO QUE EL 5% REALMENTE SIGNIFICA SEGÚN EL TIPO DE NEGOCIO

Tipo de negocio	Ventas brutas	Costo de mercadería	Impuesto (5%)	Utilidad neta	Carga real
Abarrotes	Bs 30.000	Bs 25.500	Bs 1.500	Bs 4.500	33% 
Ropa importada	Bs 30.000	Bs 22.000	Bs 1.500	Bs 8.000	19% 
Servicios profesionales	Bs 30.000	Bs 6.000	Bs 1.500	Bs 24.000	6% 

Fuente: elaboración propia en base a la propuesta legislativa SIETE-RG.

La tabla lo hace evidente: el mismo impuesto del 5% representa una carga tres veces mayor para el comercio de alta rotación que para los servicios profesionales. Un abarrotero que factura Bs 30.000 al mes y gana Bs 4.500 estaría pagando en impuestos el equivalente al 33% de su ganancia real. Eso no es un alivio: es un desincentivo disfrazado de simplificación.

El régimen SIETE-RG beneficia principalmente a quienes menos lo necesitan profesionales independientes con márgenes altos y castiga a quienes más podría haberles cambiado la ecuación: el comercio popular de alta rotación y bajo margen.

La trampa de la irreversibilidad

A este problema de diseño se suma uno de rigidez: la inscripción al SIETE-RG es de única vez. Quien supere los tres años en el régimen o alcance el techo de Bs 400.000 en ingresos anuales pasa automáticamente al Régimen General sin posibilidad de retorno. No hay válvula de escape si el negocio entra en crisis. No hay período de gracia si las ventas caen un año por razones ajenas al emprendedor.

En una economía con la volatilidad de la boliviana, esa rigidez convierte al régimen en una apuesta de todo o nada. Y cuando la formalidad es una apuesta de todo o nada, la mayoría elige no apostar.

EL SEGUNDO PALIATIVO: CONDONAN LAS MULTAS, PERO LA DEUDA IGUAL CRECIÓ UN 48%

La segunda medida el Proyecto de Ley N° 246/2025-2026 propone reducir el plazo de prescripción tributaria de 8 a 4 años y abrir un

período extraordinario de regularización de adeudos con condonación de multas e intereses. En papel, suena a una oportunidad real para que empresas y ciudadanos limpien su situación fiscal.

El obstáculo es la Unidad de Fomento de Vivienda (UFV), el índice al que Bolivia actualiza el valor de las deudas tributarias. Entre 2016 y 2026, la UFV pasó de 2,17 a un valor proyectado de 3,21. Eso implica que el monto principal de una deuda contraída en 2017 o 2018 creció casi un 48% solo por mantenimiento de valor, antes de contar cualquier multa o interés.

La ley condona los accesorios multas e interese, pero no toca el capital actualizado. Para quien contrajo una deuda hace ocho años, lo que la ley le perdona puede ser una fracción menor de lo que realmente debe. El alivio es real, pero insuficiente.

El efecto tenaza: deuda tributaria más deuda bancaria

Este problema se agrava cuando se considera el contexto financiero actual. La mora crediticia bancaria en Bolivia escala al 3,4% en abril de 2026, superando los niveles registrados durante la pandemia. Eso significa que un número creciente de empresas y familias ya está destinando su flujo de caja a cumplir cuotas bancarias, no a regularizar deudas tributarias de años anteriores.

El contribuyente queda atrapado entre dos frentes: por un lado, el banco que no perdona; por el otro, el Estado que condona los accesorios, pero mantiene un capital

actualizado impagable. En ese escenario, la mayoría optará por priorizar el banco y dejar la

regularización tributaria para después. O, directamente, por seguir en la informalidad.

¿POR QUÉ EL ALIVIO LLEGA TARDE Y CORTO?

Factor	Situación actual	Por qué el alivio no alcanza
UFV (índice de deuda)	Crecimiento del 48% en 10 años	El capital adeudado sigue siendo impagable, aunque se condonen multas.
Mora bancaria	3,4%— mayor que en pandemia	El flujo de caja va al banco primero; la deuda tributaria queda postergada.
Condonación parcial en cuotas	El 50% de mantenimiento solo aplica al contado	Quienes necesitan cuotas la mayoría pagan el mantenimiento completo.
Periodo de cobertura	Límite fijado en deudas desde 2017	El grueso de la mora se acumuló entre 2020 y 2023, años de crisis sanitaria y política.

Fuente: elaboración propia en base a la propuesta legislativa

EL FONDO DEL PROBLEMA: NADIE HABLA DEL 85%

Tanto el SIETE-RG como la reforma de prescripción comparten una limitación de origen: están diseñados para quienes ya están en el sistema. Pero la economía boliviana no tiene un problema de incumplimiento entre los contribuyentes formales; tiene un problema de universo. El 85% de la actividad económica nunca ha estado en el sistema.

Ninguna de las dos medidas ofrece un camino creíble para que ese 85% ingrese a la formalidad. El SIETE-RG cobra sobre ventas brutas, lo que lo hace financieramente inviable para el comercio popular. La reforma de prescripción, por definición, solo aplica a quienes ya tienen historia tributaria. El sector informal, que es la mayoría, simplemente no existe para estas políticas.

Mejorar las condiciones de recaudación sobre el mismo universo formal sin ampliar ese universo es una solución que se agota a sí misma. Cada vuelta de tuerca sobre el sector formal lo encoge un poco más.

A esto se suma la facturación centralizada genera una distorsión significativa en la distribución de los ingresos tributarios. Muchas grandes empresas emiten sus facturas desde sus sedes ubicadas en el eje

troncal, aunque el consumo o la producción se realice en otras regiones. Como consecuencia, departamentos como Cochabamba, Tarija o Beni producen riqueza que termina tributando en La Paz o Santa Cruz.

Este mecanismo provoca que los departamentos productores reciban menos recursos de los que les corresponden, mientras los gobiernos locales planifican presupuestos sobre ingresos que nunca llegan. **En esencia, la centralización de la facturación en las sedes empresariales traslada la recaudación tributaria fuera del lugar donde se genera la actividad económica, creando una inequidad territorial en la distribución de los recursos fiscales.**

HACIA UNA NUEVA REFORMA TRIBUTARIA: EL MODELO 50/50 Y LA EQUIDAD TERRITORIAL

Bolivia enfrenta la necesidad de una transformación estructural que supere los alivios tributarios temporales. En este contexto, la propuesta de redistribución fiscal 50/50 surge como respuesta a la centralización de recursos, planteando que el 50% de la recaudación se destine al nivel central y el otro 50% a los gobiernos departamentales. Este modelo busca no solo otorgar autonomía financiera, sino también garantizar un equilibrio que permita a las regiones atender



FUNDACIÓN
INFOCAL
COCHABAMBA

CARRERAS A NIVEL **TÉCNICO SUPERIOR**

Tres años de duración
R.M. 0074/2019

OFERTA ACADÉMICA

SUBSEDE TUPURAYA

Av. General Galindo N° 1406

- Gastronomía.
- Informática Industrial.
- Parvulario.
- Mecánica Automotriz.

SUBSEDE AROCAGUA

Av. Villazón km 3

- Electromecánica Industrial.
- Mecánica Industrial.

Comunícate con nosotros:

Número Pilóto: 4242660

www.infocalcbba.edu.bo

SIGUENOS EN:



Sistema de
Gestión
ISO 9001:2015

www.tuv.com
ID 900001822

sus propias necesidades de infraestructura y servicios sin depender de transferencias discrecionales.

Para que este mecanismo se convierta en motor de las economías regionales, requiere un marco regulador sólido. La descentralización de recursos implica también la transferencia de obligaciones y competencias, por lo que no debe interpretarse como ingresos de libre disposición. Dadas las asimetrías demográficas y socioeconómicas entre departamentos, su éxito dependerá de la implementación de mesas técnicas que definan criterios de compensación, evitando que las brechas regionales se profundicen y asegurando que la redistribución se traduzca en verdadera equidad territorial.

Lo Que Sí Podría Funcionar

Señalar lo que no funciona sin proponer alternativas sería un ejercicio estéril. La discusión técnica sobre una reforma estructural existe y está avanzada. Sus pilares centrales apuntan en una dirección distinta a la de los paliativos actuales.

Propuesta Legislativa: Nueva Ley de Equidad Tributaria Territorial

Objetivo: Refundar el sistema fiscal para garantizar una redistribución equitativa, incentivar la producción nacional y reducir la carga sobre el capital de trabajo.

1. Reingeniería del Impuesto al Valor Agregado (IVA)

- **Reducción de la Alícuota:** Disminución del IVA al 10% para fomentar el consumo y la formalización.
- **Criterio de Residencia Fiscal del Consumo:** El 80% de la recaudación se asignará al departamento donde se realiza el consumo y el 20% al departamento productor, eliminando la distorsión de la facturación centralizada y fomentando el equilibrio territorial.

2. Reactivación y Alivio a la Inversión

- **Reducción del IUE:** Bajada de la tasa general al 18%.
- **Incentivos a la Inversión:** Deducciones adicionales de entre el 5% y 8% para empresas que reinviertan utilidades en innovación tecnológica, maquinaria y ampliación de capacidad productiva.
- **Regularización Extraordinaria (7 meses):** Se implementará un perdono de intereses y multas, acompañado de un nuevo método de ponderación para la actualización de valor. Este mecanismo busca superar la dependencia exclusiva de la UFV, cuyo incremento del 48% en la última década ha vuelto impagables muchas obligaciones antiguas, incluso con la condonación de sanciones. Durante los próximos siete meses, tanto quienes paguen al contado como quienes se acojan a planes de pago podrán beneficiarse de esta nueva fórmula de actualización, diseñada para hacer viable la regularización y aliviar la carga financiera de los contribuyentes.

3. Política de Incentivos Productivos y Comercio Exterior

- **Graduación Arancelaria Cero (GA):** Eliminación total de aranceles por un año para la importación de insumos, materias primas, maquinaria y accesorios no producidos en el país. El objetivo es que Bolivia importe lo que no produce para potenciar la transformación nacional.
- **Liberación de Exportaciones:** Suspensión de la Ley de Cupos de Exportación durante un año para captar divisas y permitir que los sectores productivos aprovechen los mercados internacionales sin restricciones administrativas.

4. Estrategia Nacional de Formalización y Cultura Tributaria

Para romper el ciclo de la informalidad, la reforma propone dejar atrás los modelos punitivos y reemplazarlos por incentivos de crecimiento y beneficios directos al ciudadano:

a) Régimen de Transición para Emprendedores y PyMEs:

- **Monotributo sobre Utilidad Real:** Implementación de un régimen simplificado con una alícuota del 15% sobre la utilidad neta (no sobre ventas brutas) para negocios con ventas anuales de hasta Bs 2.000.000.
- **Estabilidad de Largo Plazo:** Este beneficio tendrá una duración de 8 años, otorgando al emprendedor la seguridad jurídica necesaria para consolidar su capital.
- **Escalabilidad Progresiva:** Al finalizar el periodo o superar el techo de ventas, se activará un plan de formalización gradual, permitiendo una transición suave hacia el Régimen General sin los saltos bruscos de capital que hoy generan el cierre de empresas.

b) Programa de Cultura Tributaria: La Tarjeta Ciudadana

- **Compensación Directa al Consumidor:** Creación de una tarjeta tributaria digital donde el consumidor final acumule crédito fiscal por cada compra facturada.
- **Beneficios en Servicios Básicos:** El crédito acumulado no será un simple saldo contable, sino que podrá ser utilizado para compensar gastos en salud y educación (pago de seguros, farmacias, matrículas o pensiones escolares).
- **Incentivo a la Formalidad desde la Demanda:** Al premiar al ciudadano, se genera una presión positiva desde el consumidor para que los negocios emitan factura, convirtiendo a la población en el principal fiscalizador del sistema y fortaleciendo la legitimidad del Estado.

Esta propuesta de Ley de Equidad Tributaria Territorial no solo atiende la crisis de liquidez actual, sino que proyecta un país productivo y descentralizado. Al corregir la distorsión de la UFV y la centralización de la factura, el Estado finalmente dejará de ser un ente recaudador punitivo para convertirse en un socio del desarrollo regional.

Ninguna de estas reformas es sencilla ni rápida. Pero todas apuntan al problema real: ampliar la base, distribuir con equidad y hacer que la formalidad sea una ventaja, no una condena.

LO QUE ESTÁ EN JUEGO

Los alivios tributarios anunciados no son en sí malas noticias: cualquier inyección de liquidez temporal resulta preferible a la inacción. **El verdadero problema surge cuando se celebran como soluciones estructurales, mientras se posterga lo esencial: ampliar la base tributaria.** Cada año sin avanzar en este objetivo significa mayor presión sobre el sector formal, ingresos departamentales por debajo de lo proyectado y una informalidad que se consolida como norma.

Para las empresas que operan en la formalidad, las consecuencias son inmediatas: menor inversión pública en infraestructura regional, limitada capacidad de los gobiernos departamentales para sostener servicios básicos y un mercado interno estancado, donde el 85% de los actores permanece excluido del crédito y de los beneficios de la legalidad. Bolivia necesita una reforma fiscal que agrande la torta y no que reparta con más equidad unas migajas cada vez más pequeñas. Los paliativos actuales, aunque bien intencionados, son insuficientes, y el costo de seguir postergando una transformación real lo terminarán pagando, en primer lugar, las regiones.





BENEFICIOS PARA LA EMPRESA



Los sellos de certificación de productos y procesos productivos es para empresas sostenibles formalmente establecidos, con una visión de crecimiento, que hace a su producto y/o servicio sea confiable en el mercado.



Es una forma de garantizar que el producto y/o servicio, es bueno. Si el producto y/o servicio, es garantía de origen regional.



La Certificación VAON en el producto, mejora la imagen de la empresa ante los clientes, proveedores y la sociedad en general, al demostrar que el producto cumple con los requisitos para ser considerado de origen nacional. Y la empresa sea considerada de

¡ALTA REPUTACIÓN Y ALGO MÁS!

MAYOR INFORMACIÓN:



<https://www.fundacionhechoenbolivia.com/vaonbolivia/>



fundacionhechoenbolivia@gmail.com



Calle Obispo Anaya N° 518, entre Calle J. Quintín Mendoza y Calle J. Aguirre Acharo.



WhatsApp: 68594748

COSTOS DE IMPORTACIÓN Y VENTAJAS COMPARATIVAS EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ DE BOLIVIA, CHILE Y ARGENTINA: UN ENFOQUE COMPARATIVO



NELSON VILLARROEL CRUZ
ING. INDUSTRIAL- OPERADOR COMERCIO EXTERIOR

EL SECTOR AUTOMOTRIZ EN BOLIVIA Y SUS DESAFÍOS DE IMPORTACIÓN

Bolivia constituye uno de los mercados automotrices más complejos de América del Sur desde la perspectiva del comercio exterior. Nuestra mediterraneidad genera una desventaja estructural que se manifiesta, ya que en el mercado interno se comercializan prácticamente todas las marcas del resto del mundo en costos de flete marítimo y logística terrestre significativamente superiores a los que enfrentan nuestros países vecinos. A este factor geográfico se suma la carga tributaria de importación que, en muchos casos, eleva el precio final al consumidor a niveles considerablemente más altos que en mercados regionales como Chile o Argentina.

El régimen tributario boliviano para la importación de vehículos convencionales articula tres componentes principales: el Gravamen Arancelario (GA), que oscila entre el 10% y el 20% del valor CIF para automóviles de pasajeros estándar; el Impuesto a los Consumos Específicos (ICE), cuya alícuota porcentual puede variar del 0% al 60% en función del precio y características del vehículo; y el Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 14,94% calculado sobre la suma del valor CIF más el GA. En términos prácticos, este esquema puede representar una carga tributaria total de entre el 35% y el 70% sobre el valor CIF del vehículo, sin incluir fletes ni gastos aduaneros.

A este panorama se añade la restricción vigente que prohíbe importar vehículos usados con más de un año de antigüedad, y la obligatoriedad de obtener Autorizaciones Previas del Viceministerio de Transportes para categorías especiales como híbridos, eléctrico. Paradójicamente, las últimas modificaciones normativas —en particular el Decreto Supremo N° 5395 de mayo de 2025— han introducido incentivos interesantes para la transición energética: vehículos híbridos autorecargables (HEV) gozan ahora de un GA reducido al 5% y un ICE del 3%, mientras que los Flex Fuel mantienen arancel cero e ICE cero hasta julio de 2026.

En este contexto, para un mejor estudio del sector es importante analizar comparativamente los costos de importación y la competitividad de tres marcas globales con mayor presencia en Bolivia y la región — Toyota (Japón), Suzuki (Japón) y BYD (China) — en Bolivia, y 2 países vecinos como Chile y Argentina. El objetivo es evidenciar las brechas de competitividad, identificar los factores que encarecen el acceso vehicular en Bolivia y formular conclusiones sobre la conveniencia para la población y la generación de ingresos tributarios.

ANÁLISIS COMPARATIVO DE COSTOS DE IMPORTACIÓN: BOLIVIA, CHILE Y ARGENTINA

Marco tributario: Un escenario de tres velocidades

El primer elemento diferenciador entre los tres países es la estructura de sus regímenes tributarios de importación vehicular. Chile presenta el esquema más abierto y competitivo: un arancel ad valorem del 6% sobre el valor aduanero, un IVA del 19% y —gracias a sus Tratados de Libre Comercio con potencias automotrices como China, Corea del Sur, Japón y Estados Unidos— la posibilidad de reducir ese 6% a cero en numerosas operaciones. Los vehículos eléctricos e híbridos gozan de arancel cero, lo que ha acelerado notablemente la penetración de BYD en el mercado chileno. En la gestión 2023 Chile registró un crecimiento del 22% en ventas de vehículos 100% eléctricos, con BYD liderando ese segmento.

Argentina, por su parte, presenta el régimen más volátil y selectivo. Para vehículos provenientes de países fuera del Mercosur (extrazona), el arancel alcanza el 35%; a ello se suman el IVA del 21%, la tasa estadística del 3% y, en función del precio, el denominado impuesto interno o «impuesto al lujo», que

puede ascender al 25% en su primera escala o al 53,85% efectivo en su segunda. Sin embargo, los vehículos fabricados en Brasil o provenientes de países con acuerdos Mercosur ingresan con arancel cero. Este es el caso del Toyota Corolla Cross, ensamblado en Brasil, que en Argentina llega a costar apenas un 13% más que en Estados Unidos. BYD, en cambio, al provenir de China —extrazona—, enfrenta la carga plena, aunque en 2025 la marca optó por establecerse como filial directa, eliminando intermediarios para optimizar su estructura de costos.

Por su parte, Bolivia opera en un escenario intermedio pero con la mayor penalización logística de los tres. El GA del 10% al 20%, combinado con el ICE (que puede llegar al 60% para vehículos de alta gama por precio), el IVA del 14,94% y los costos de transporte derivados de su mediterraneidad —fletes entre \$2.000 y \$3.500 USD sin contar el transporte terrestre desde puertos chilenos o peruanos— configuran una carga final sobre el consumidor boliviano que supera consistentemente a la de sus vecinos, incluso cuando los aranceles nominales no parecen extremos.

TABLA 1. ESTRUCTURA TRIBUTARIA COMPARATIVA PARA IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS (2025)

Componente Tributario	Bolivia	Chile	Argentina
Gravamen Arancelario (GA)	10 – 20% (convencionales)	6% (TLC: 0%)	35% (extrazona)
IVA Importación	14,94% (sobre CIF + GA)	19% (sobre CIF + aranceles)	21% (sobre CIF + aranceles)
ICE / Impuesto Interno	0% – 60% (por precio)	No aplica (vehículos)	25% – 53,85% (lujo)
Tasa Estadística / Servicios	Gastos aduaneros variables	Tasas de almacenaje y movilización	3% tasa estadística + 2% comprobación
Flete Marítimo (estimado)	\$2.000 – \$3.500 USD (sin litoral)	\$1.000 – \$3.600 USD (puertos propios)	\$2.000 – \$3.600 USD (puertos propios)
Incentivo Vehículos Eléctricos/ Híbridos	GA 5%, ICE 3% (HEV) GA 0%, ICE 0% (Flex Fuel)	Arancel 0% eléctricos e híbridos	Cupo 50.000 unidades sin el 35%
Carga Tributaria Total Estimada*	35% – 70%+ sobre CIF	25% – 30% sobre CIF	60% – 120%+ sobre FOB

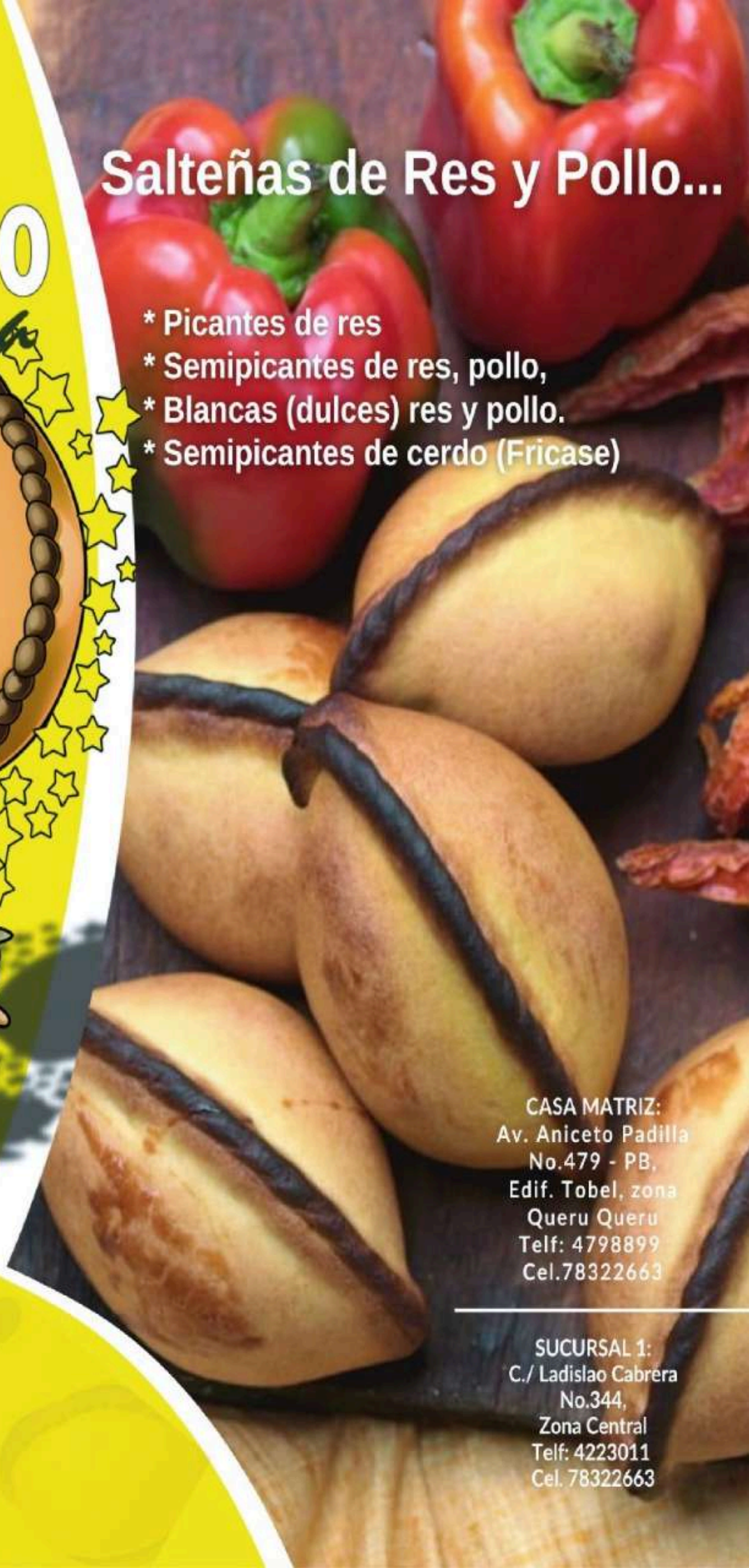
* Carga total estimada incluyendo GA + IVA + ICE/internos. No incluye fletes, honorarios de despachante ni gastos operativos. Fuente: MEFP Bolivia (2025), Aduana Nacional Chile (2025), AFIP Argentina (2025).

EL HORNO *salteñería*



Salteñas de Res y Pollo...

- * Picantes de res
- * Semipicantes de res, pollo,
- * Blancas (dulces) res y pollo.
- * Semipicantes de cerdo (Fricase)



CASA MATRIZ:
Av. Aniceto Padilla
No.479 - PB,
Edif. Tobel, zona
Queru Queru
Telf: 4798899
Cel.78322663

SUCURSAL 1:
C./ Ladislao Cabrera
No.344,
Zona Central
Telf: 4223011
Cel. 78322663

Toyota: La solidez del gigante japonés en tres mercados

Toyota es la marca con mayor presencia consolidada en los tres mercados analizados, y su comportamiento en cada uno de ellos nos muestra con claridad el efecto de las políticas comerciales sobre el precio final al consumidor.

En Chile, Toyota se beneficia del Tratado de Libre Comercio con Japón, que reduce el arancel a niveles preferenciales o nulos para varios modelos. Modelos como el Corolla o el RAV4 son altamente competitivos, y la firma ha desarrollado una red de concesionarios que aprovecha la eficiencia aduanera chilena. Un Toyota Hilux 4x4 doble cabina se comercializa en Chile en torno a los \$38.000 – \$45.000 USD, mientras que modelos de pasajeros como el Corolla fluctúan entre \$20.000 y \$24.000 USD. En Argentina, Toyota opera desde una posición privilegiada gracias a su planta de ensamblaje en Zárate, Buenos Aires, que produce la Hilux y el SW4 para el mercado local y regional. Los vehículos ensamblados localmente no están sujetos al 35% de arancel extrazona, lo que les otorga una ventaja de precio notable. Sin embargo, los modelos importados directamente de Japón sí enfrentan la carga plena.

En Bolivia, la ausencia de producción local y la condición de importador neto eleva el precio de los vehículos Toyota significativamente. La Hilux, ícono de las pickups en Bolivia, puede alcanzar precios de \$55.000 a \$65.000 USD, entre un 30% y un 45% más cara que en Chile. **Esta brecha responde a la combinación de aranceles más altos, fletes terrestres desde puertos altioplánicos, gastos aduaneros y márgenes del distribuidor local.**

Suzuki: La marca más accesible

Suzuki ocupa en los tres países el segmento de vehículos compactos y de precios más accesibles, lo que la convierte en un actor clave para analizar la conveniencia de la importación para la población de ingresos

medios. En Chile, Suzuki consolida su presencia con modelos como el Swift y la Vitara, aprovechando los TLC y una cadena de distribución madura. La Vitara 4x4 se comercializa entre \$22.000 y \$28.000 USD; el Swift entre \$14.000 y \$17.000 USD.

En Argentina, Suzuki ha mantenido una presencia más limitada y enfrentó disrupciones vinculadas a la volatilidad cambiaria. La Vitara se posiciona en el rango de \$28.000 a \$35.000 USD, parcialmente afectada por el impuesto interno para ciertos modelos, mientras que el Swift puede encontrarse entre \$15.000 y \$19.000 USD.

Bolivia presenta, también en este segmento, los precios más elevados de los tres mercados. La Vitara puede superar los \$30.000 – \$38.000 USD y el Swift los \$18.000 – \$22.000 USD. Considerando que el ingreso per cápita boliviano es significativamente inferior al de Chile y Argentina, la proporción del ingreso familiar necesaria para acceder a un vehículo nuevo resulta dramáticamente mayor en el mercado boliviano, reduciendo la democratización del acceso al automóvil

BYD: El disruptor chino y su irrupción en el mercado regional

BYD (Build Your Dreams) representa el caso más dinámico del análisis. La marca china de vehículos eléctricos e híbridos ha irrumpido con fuerza en América del Sur, capitalizando los incentivos tributarios a la electromovilidad disponibles en varios países y ofreciendo propuestas de precio altamente competitivas frente a las marcas japonesas establecidas.

En Chile, BYD lidera el segmento de vehículos eléctricos desde hace varios años. El arancel cero para eléctricos e híbridos —combinado con el TLC Chile-China que elimina el 6% de arancel general— posiciona al BYD Dolphin Mini o al Atto 2 en un rango de \$22.000 a \$26.000 USD, altamente competitivo para su categoría. En su capital Santiago se opera la flota de buses eléctricos más grande del

grande del mundo fuera de China, posicionando al país como referente latinoamericano de autos eléctricos.

En Argentina, BYD debutó oficialmente en octubre de 2025 operando como filial directa sin importadores intermediarios, lo que optimizó su estructura de costos. El Atto 2 y el Dolphin Mini se comercializan entre \$20.000 y \$25.000 USD; el Song Pro DM-i a \$34.990 USD. La exención del 35% de arancel para hasta 50.000 unidades eléctricas o híbridas anuales constituye un incentivo clave para su posicionamiento.

En Bolivia, BYD presenta la paradoja más llamativa: a pesar de que los vehículos eléctricos gozan de arancel cero e ICE cero desde el Decreto Supremo N° 4539 de 2021, el costo logístico derivado de la mediterraneidad y los gastos operativos locales elevan el precio del modelo más accesible de BYD (Dolphin Mini) hasta cerca de los \$26.990 USD, convirtiéndolo —según análisis de mercado regionales— en uno de los mercados más caros para este modelo en todo el continente.

TABLA 1. ESTRUCTURA TRIBUTARIA COMPARATIVA PARA IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS (2025)

Marca	Modelo Referencial	Bolivia (USD)	Chile (USD aprox.)	Argentina (USD)
TOYOTA	Hilux 4x4 doble cabina	~55.000 – 65.000	~38.000 – 45.000	~42.000 – 50.000*
TOYOTA	Corolla sedan / Cross	~26.000 – 32.000	~20.000 – 24.000	~22.000 – 27.000*
SUZUKI	Vitara 4x4	~30.000 – 38.000	~22.000 – 28.000	~28.000 – 35.000
SUZUKI	Swift hatchback	~18.000 – 22.000	~14.000 – 17.000	~15.000 – 19.000
BYD	Dolphin Mini / Atto 2 (EV)	~26.990	~22.000 – 26.000	~20.000 – 25.000
BYD	Song Pro DM-i PHEV	~35.000 – 42.000	~28.000 – 33.000	~34.990

* Precios referenciales en USD, sujetos a variación cambiaria, equipamiento y versión. Argentina: precios a tipo de cambio oficial.

Fuente: Servicio Nacional de Aduana de Chile, Aduana Nacional de Bolivia

CONCLUSIONES:

Competitividad de los tres mercados

El análisis evidencia que Chile es el mercado más competitivo de los tres para la importación automotriz. Su apertura comercial —con su extensa red de TLC con los principales países fabricantes—, su arancel ad valorem del 6% y su eficiencia aduanera generan un entorno favorable tanto para importadores como para consumidores. La competitividad chilena no se limita al precio: la rapidez en la tramitación aduanera, la infraestructura portuaria de Valparaíso y San Antonio, y la estabilidad regulatoria consolidan a Chile como el hub automotriz más eficiente de la región.

Argentina presenta una competitividad dual y más selectiva. El Mercosur actúa como un escudo proteccionista que beneficia enormemente a los vehículos ensamblados en Brasil (Toyota, Volkswagen, GM, Ford), mientras que las marcas extrarregionales —y en particular las marcas chinas como BYD— enfrentan una carga tributaria desproporcionada que resta competitividad. La incertidumbre regulatoria y los cambios frecuentes en las alícuotas impositivas añaden un factor de riesgo para los importadores que no favorece la planificación de largo plazo.

En el caso de Bolivia, pese a los esfuerzos recientes del gobierno en materia de incentivos a los autos eléctricos, sigue siendo

INSCRIBASE !

EN LA ...



LA MEMBRESÍA IMPLICA QUE SU EMPRESA Y/O INSTITUCIÓN ES ESTABLE Y RECONOCIDA POR LA POBLACIÓN, ADEMÁS GENERA REDES DE TRABAJO CONJUNTO.

el mercado menos competitivo de los tres para la importación automotriz de combustión convencional. Nuestra mediterraneidad, la alta carga tributaria acumulada y los costos logísticos estructurales configuran una barrera de acceso que penaliza al consumidor boliviano con precios consistentemente superiores al promedio regional.

Costos de importación: Brechas y oportunidades

La brecha de costos de importación entre Bolivia y Chile para un mismo modelo puede oscilar entre el 30% y el 55%, dependiendo de la marca y la categoría. Para vehículos convencionales de gama media (tipo Toyota Corolla o Suzuki Vitara), Bolivia registra precios un 35% a 45% superiores a los chilenos. En el segmento de vehículos eléctricos, la brecha se reduce pero no desaparece: incluso con incentivos arancelarios, el costo logístico y los márgenes del distribuidor local mantienen una diferencia de precio del 15% al 25% con respecto a Chile.

La principal oportunidad identificada en el mercado boliviano radica en los vehículos de tecnología limpia. Los incentivos del Decreto Supremo N° 5395 (GA 5% e ICE 3% para HEV; GA 0% e ICE 0% para Flex Fuel y eléctricos) representan una ventana de competitividad que aún no se ha explotado plenamente. BYD, con su amplio portafolio de vehículos híbridos y eléctricos, emerge como la marca mejor posicionada para capitalizar estos incentivos en Bolivia, en la medida en que se fortalezca la infraestructura de recarga y se consolide la red de distribución.

Conveniencia para la población

Desde la perspectiva del bienestar social, el modelo chileno es claramente el más conveniente para el consumidor. Precios accesibles, variedad de oferta y competencia entre importadores permiten a la clase media chilena acceder a vehículos nuevos en condiciones razonablemente asequibles. En Argentina, la conveniencia depende en gran medida del origen del vehículo y del momento

de compra, dada la volatilidad cambiaria y la presión impositiva sobre los modelos de mayor valor.

En nuestro país, la alta carga impositiva y logística convierte al automóvil nuevo en un bien de lujo para una porción importante de la población. Considerando que el PIB per cápita boliviano es significativamente inferior al de Chile (aproximadamente un tercio), y que los precios finales son hasta un 45% más elevados, el esfuerzo económico relativo necesario para acceder a un vehículo nuevo en Bolivia multiplica considerablemente al de sus vecinos. Esta situación favorece la expansión del mercado de vehículos usados importados —incluyendo unidades de dudosa procedencia— y alienta el contrabando, fenómenos que tienen impacto directo en la seguridad vial y la recaudación fiscal.

Generación de impuestos y recaudación tributaria

Paradójicamente, la alta carga impositiva boliviana no siempre se traduce en mayor recaudación fiscal. La sensibilidad de la demanda al precio hace que un esquema tributario excesivamente oneroso reduzca el volumen de importaciones formales, erosionando la base imponible y desplazando transacciones hacia el sector informal. En la gestión 2024, las desgravaciones arancelarias en Bolivia alcanzaron Bs 2.328 millones, con una reducción del 17% respecto a 2023, indicando una contracción en el flujo de importaciones formales gravadas.

Chile, con una carga tributaria más baja pero sobre un mayor volumen de operaciones formales, logra una recaudación per cápita del sector automotriz superior a la boliviana. El modelo chileno demuestra que la apertura comercial y la simplicidad tributaria no son incompatibles con ingresos fiscales robustos: al contrario, estimulan el comercio formal, amplían la base de contribuyentes y generan efectos positivos en IVA por ventas, patentes municipales y permisos de circulación.

En Argentina, el sistema tributario del sector automotriz genera ingresos significativos en períodos de alta actividad, pero su complejidad y las frecuentes modificaciones de alícuotas crean incertidumbre que puede desincentivar la inversión de los importadores y reducir la previsibilidad de la recaudación.

En los tres casos analizados se confirma que la estructura tributaria y la política comercial tienen un impacto decisivo no solo en los precios al consumidor, sino también en la composición del parque automotor, la seguridad vial, la recaudación fiscal y la competitividad de la economía en su conjunto. Bolivia enfrenta el desafío más urgente: reformar su esquema de importación vehicular reduciendo la carga para vehículos de gama media (que concentran la demanda de la clase trabajadora), simplificando trámites aduaneros y explorando acuerdos comerciales que reduzcan los fletes a través de corredores logísticos eficientes con los puertos chilenos y peruanos.



*Despierta
el poder de tu motor
con* **EXTREM**



LUBRICANTES YPFB

CON EL PATROCINIO DE LAS EMPRESAS MIEMBRO:



DIRECCIÓN

 Calle Obispo Anaya No. 518, esquina C. Jose Quintin y C. José Aguirre Acharo, Cochabamba. Cochabamba, Bolivia

CORREO ELECTRÓNICO

 fundacionhechoenbolivia@gmail.com

PAGINA WEB

 fundacionhechoenbolivia.com

CONTACTOS

 [68510252](tel:68510252)

REDES SOCIALES

 Fundación Hecho en Bolivia

 Fundación Hecho en Bolivia

 Fundación Hecho en Bolivia