

UNIVERSIDAD MAYOR DE "SAN ANDRÉS"

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CARRERA DE AUDITORÍA



**REALIDAD DEL COMERCIO INTERNACIONAL
BOLIVIANO, FRENTE AL ACUERDO
ALBA – TCP (2006 – 2007)**

**Monografía para optar el diploma de Comercio
Exterior y Gestión Aduanera
PRIMERA VERSIÓN**

Postulante: Daniela Martínez Suárez

LA PAZ, ENERO, 2008

A mi familia

ÍNDICE DE CONTENIDO

PRIMERA PARTE GENERALIDADES

	Pág.
1. ANTECEDENTES	1
1.1 TRATADO DE COMERCIO ENTRE LOS PUEBLOS (TCP)	1
1.2 TRATADO DEL "ALBA" Y SUS ALCANCES	2
1.3 COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NACIONALES	5
2. JUSTIFICACIÓN	6
3. PROBLEMA	7
4. OBJETIVOS	10
4.1 OBJETIVO GENERAL	10
4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10

SEGUNDA PARTE MARCO CONCEPTUAL

	Pág.
5. COMERCIO INTERNACIONAL	11
5.1. TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL	11
5.2 POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA	13
5.3 PROCESOS DE INTEGRACIÓN Y COOPERACION ECONOMICA INTERNACIONAL	14
6. ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACION DE EMPRESAS	16
6.1 EXPORTACIONES	16

6.2	INTERCAMBIO COMPENSADO	17
7.	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	18
7.1	NOMENCLATURA ARANCELARIA COMÚN DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL ACUERDO DE CARTAGENA (NANDINA)	19
7.2	CLASIFICACIÓN UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI)	20
8.	RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	21
8.1	EXPORTACIONES BOLIVIANAS HACIA LA REPÚBLICA DE CUBA EN EL CONTEXTO DEL ACUERDO ALBA-TCP	21
8.1.1	Evolución de las exportaciones nacionales hacia la República de Cuba	21
8.1.2	El acuerdo del ALBA-TCP en el marco de las exportaciones	24
8.2	DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES BOLIVIANAS Y ACUERDOS COMERCIALES	32

TERCERA PARTE

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

	Pág.
9. CONCLUSIONES	34
10. RECOMENDACIONES	35
BILIOGRAFÍA	37
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

		Página
Tabla 1	BOLIVIA: Exportaciones por Gestión según País Destino, CUBA, clasificación CUCI (Periodo 2000-2006)	9
Tabla 2	BOLIVIA: Exportaciones por Gestión según País Destino, CUBA, clasificación NANDINA (Periodo 2000-	22

ÍNDICE DE FIGURAS

		Página
Figura 1	Principales destinos de exportación, (Periodo 2000-2006)	6
Figura 2	BOLIVIA: Exportaciones por Gestión según País Destino, CUBA, (En miles de dólares)	8

UNIVERSIDAD MAYOR DE "SAN ANDRÉS"
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE AUDITORÍA

PRIMERA PARTE

GENERALIDADES

INTRODUCCIÓN

Con gran expectativa Bolivia recibió la noticia de ser parte del ALBA, la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América y los Tratados de Comercio entre los Pueblos TCP, firmado en el segundo trimestre de 2006, sin embargo la acogida del empresariado nacional fue muy desalentador que vio con desconfianza y mucho escepticismo dicho tratado. Las respuestas surgieron cuatro meses después de iniciado el indicado acuerdo: las exportaciones –particularmente a la isla de Cuba– habían bajado totalmente. La respuesta gubernamental fue que había *buenas intenciones de negocios* y que pronto se verían los resultados.

Actualmente el panorama no ha tenido cambios substanciales, lo cual es percibido inclusive por algunos analistas económicos del propio gobierno.

Esta es la razón fundamental para realizar un análisis monográfico de la situación que atraviesa el tratado ALBA – TCP en materia de exportaciones, para lo cual el presente trabajo se ha dividido en siete partes: un primer párrafo muestra los *Antecedentes* generales, sus alcances y limitaciones; el comercio de bienes y servicios; el comportamiento de las exportaciones nacionales y, la situación de los principales mercados de absorción de las exportaciones.

El segundo, comprende la *Justificación* del tema de estudio en el contexto de la realidad del comercio internacional, para luego ingresar al *Problema* mismo del estudio, visualizando por medio de un cuadro estadístico el caso concreto de Cuba y, a manera de plantear soluciones, se realizan las preguntas del problema en general.

El *Objetivo General* del tema de investigación es analizar el tratado de comercio, anteriormente descrito para realizar el diagnóstico real de las exportaciones en ese contexto.

El quinto punto, el *Marco Conceptual*, es la base teórica esencial del presente estudio haciendo referencia al comercio internacional, las políticas, los procesos y la cooperación económica internacional a los países en desarrollo. Asimismo, se revisan las estrategias de la internacionalización de empresas respecto de las exportaciones y el intercambio compensado. Al final de ese párrafo, se analiza la clasificación arancelaria a través de la nomenclatura técnica utilizada para estos casos.

El siguiente aspecto del estudio define la *Estrategia Metodológica*, detallando el diseño de la investigación; las exportaciones bolivianas hacia la isla de Cuba, su evolución en el marco del ALBA - TCP, el destino de las exportaciones bolivianas en general y los acuerdos comerciales.

Finalmente, se infieren las *Conclusiones* a las que se arribó con el estudio de investigación.

PRIMERA PARTE

GENERALIDADES

1. ANTECEDENTES

1.1 TRATADO DE COMERCIO ENTRE LOS PUEBLOS (TCP)

El 29 de abril de 2006, los gobiernos de Bolivia, Venezuela y Cuba pactaron en La Habana, la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de América (ALBA), consistente en el nuevo mecanismo de integración latinoamericana, cuyo programa comercial se denomina Tratado de Comercio entre los Pueblos (TCP).

El TCP, no es simplemente una sigla que compite con el TLC norteamericano, sino un replanteo de la forma de relacionamiento con el exterior. El TCP incorpora objetivos ausentes en los actuales programas de integración económica, como reducir efectivamente la pobreza y preservar a las comunidades indígenas de la homogeneización cultural que promueve el mercado.

Como respuesta a la competitiva globalización, el bloque ALBA-TCP elabora y discute propuestas de integración equitativa que abarcan el ámbito comercial y que, por principio, promueven la solidaridad, la complementación cultural y la colaboración entre los Estados.

La relación Estado e inversiones en el TCP, se resume en lo siguiente:

- Se propone recuperar la soberanía del Estado con un modelo comercial que limita y regula fuertemente los derechos de los inversionistas extranjeros.
- El TCP respeta el derecho soberano de los Estados más débiles, a proteger sus sectores productivos.

- Se imponen fuertes reglas ambientales y sociales a las inversiones para adecuarlas a las necesidades del desarrollo productivo y preservación ambiental.
- Se emplea herramientas de desarrollo industrial vetadas por los TLCs, como por ejemplo, exigir a los inversionistas un cierto nivel de uso de materias primas nacionales o la transferencia de tecnología, que fueron vitales para las estrategias de crecimiento de exportación de los denominados *tigres asiáticos*.
- El TCP, permite el uso de mecanismos que fomenten la industrialización y no restringe el margen de maniobra del Estado para proteger el mercado interno.
- No se contemplan factores ajenos al intercambio de bienes propiamente dicho, como las reglas y normas de propiedad intelectual, compras estatales, acceso a servicios esenciales (agua, electricidad y atención médica) o la ampliación de derechos para la inversión extranjera.

En líneas generales, las reglas del TCP, se agrupan en cuatro bloques importantes, a saber:

- Alimentación, la que es innegociable;
- Servicios, esenciales para todos;
- Rescate del mercado interno y del productor nacional;
- El bien común, que prima sobre el derecho propietario individual

1.2 TRATADO DEL "ALBA" Y SUS ALCANCES

El Acuerdo para la construcción de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) y los Tratados de Comercio entre los Pueblos (Acuerdo ALBA - TCP), firmado por los Presidentes de Bolivia, Cuba y Venezuela, el 29 de abril de 2006, se basa fundamentalmente en el acuerdo suscrito entre Cuba y Venezuela el 14 de diciembre de 2004

(Acuerdo Cuba Venezuela), ya que muchos párrafos son prácticamente idénticos entre esos dos descritos.

El Acuerdo ALBA- TCP tiene por objeto incorporar a Bolivia al proceso de integración iniciado entre Cuba y Venezuela, que tiene cuatro grandes áreas:

- Financiamiento;
- Comercio de bienes y servicios;
- Inversiones y
- Cooperación en materia económica, cultural, de educación y de salud.

Lo más importante, es el párrafo segundo de los compromisos conjuntos de Cuba y Venezuela, que determina lo siguiente: *“los gobiernos de la República Bolivariana de Venezuela y la República de Cuba, garantizan a Bolivia la compra de las cantidades de productos de la cadena oleaginosa y otros productos agrícolas e industriales exportados por Bolivia, que pudieran quedar sin mercado como resultado de la aplicación de un tratado o tratados de libre comercio promovidos por el gobierno de Estados Unidos o gobiernos europeos.”* (Acuerdo ALBA-TCP, artículo 31)

No menos importante, es el compromiso de Venezuela de incrementar notablemente sus importaciones de productos bolivianos para aumentar sus reservas estratégicas de alimentos, disposición contenida en el párrafo séptimo.

El primer párrafo de los compromisos conjuntos de Cuba y Venezuela respecto a Bolivia, plantea la eliminación de barreras no arancelarias a las importaciones procedentes del país.

La forma en la que se pagarán las transacciones fruto del comercio, entre los países firmantes del Acuerdo ALBA – TCP, introduce “novedades” en el

tema, entendiéndose por “novedades”, a las experiencias que se practicaron hasta los años ochenta del Siglo XX, entre los países del sistema socialista.

Sobre los compromisos de Bolivia, es importante resaltar que el país está obligado a exportar los productos requeridos por sus dos recientes socios comerciales y, a contribuir a su seguridad energética.

Respecto a las importaciones de productos de los hidrocarburos, Venezuela manifestó su compromiso a la “*ampliación del suministro de crudos, productos refinados, GLP y asfalto, contemplados en el Acuerdo de Cooperación Energética de Caracas, hasta los volúmenes requeridos para satisfacer la demanda interna de Bolivia*” (Acuerdo ALBA-TCP, artículo 9). Esas transacciones involucran el intercambio de diesel por soya.

En materia de comercio de servicios se lograron varios compromisos en el Acuerdo ALBA – TCP, destacándose los servicios de las líneas aéreas, bancarios y telecomunicaciones.

En los compromisos específicos sobre líneas aéreas, Cuba concedió el principio del trato nacional, en tanto que Venezuela se mostró muy ambigua en su preferencia, empero ofrece a Bolivia condiciones preferenciales para la utilización de su infraestructura y equipos aéreo y marítimo.

Sobre servicios bancarios, los tres países se comprometieron en forma general a permitir la apertura de subsidiarias de bancos estatales.

Entre los servicios de telecomunicaciones, Venezuela se comprometió a desarrollar convenios con Bolivia, que consideran inclusive el uso de satélites. Otros servicios muy relacionados son los de comunicación, en estos, los tres países comprometieron emplear acciones para fortalecer sus capacidades.

En materia de ejecución, enmarcado en el tema de comercio de bienes, desde la firma del acuerdo, Bolivia no exportó a Cuba ningún producto.

1.3 COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NACIONALES

Las exportaciones el año 2006 llegaron a un valor oficial de \$US. 4.068 millones, excluyendo las re-exportaciones y efectos personales.

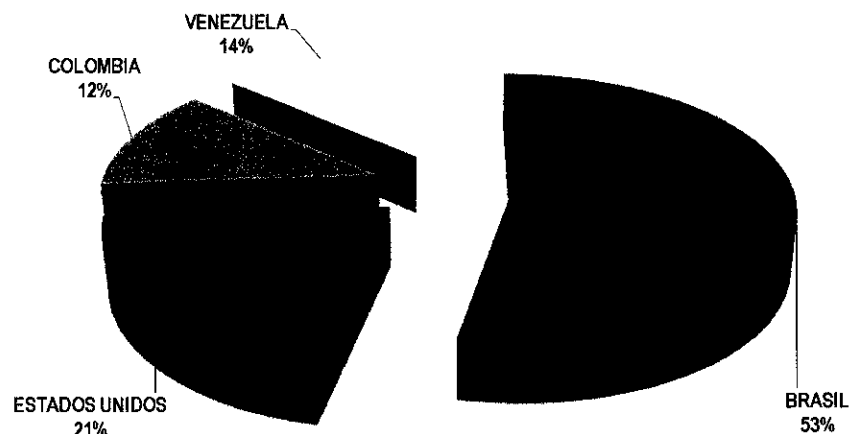
Por composición, la exportación boliviana se distribuye en productos tradicionales y no tradicionales. El valor de la exportación tradicional, conforma alrededor del 55% del total de las exportaciones.

Durante el periodo 2000-2006, las exportaciones no tradicionales, se caracterizaron por tener un comportamiento dinámico, modificando la estructura exportadora del país.

La exportación tradicional está constituida mayormente por productos agropecuarios, agroindustriales y forestales, y en menor medida por manufacturas. En este tipo de exportación se destacan las oleaginosas, cuyo valor representa aproximadamente un 25% del valor global exportado.

En la estructura por mercados de absorción, se destaca Brasil como el socio comercial más importante del país, al ser actualmente el único gran comprador de gas. Seguidamente se encuentra Estados Unidos, representando el mercado de importancia para la exportación de bienes finales manufacturados; se destacan también Venezuela y Colombia, como países demandantes de soya y sus derivados. A ambos países se envía alrededor del 80% del valor total de las exportaciones nacionales del rubro.

FIGURA 1
BOLIVIA: PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN
(PERIODO 2000-2006)



Elaboración en base al anexo 1

Para el caso concreto de Cuba se puede verificar, en el anexo 2, que las exportaciones en general, se redujeron a “cero” para el año 2006, tendencia con proyección a mantenerse, según datos del INE.

2. JUSTIFICACIÓN

El 14 de diciembre de 2004 fue suscrita la Alternativa Bolivariana para las Américas ALBA por Venezuela y Cuba, como una opción al ALCA. Dos años más tarde, el 29 de abril, Bolivia se adscribió al Acuerdo ALBA, firmándose el TCP con Cuba y Venezuela, en La Habana, Cuba.

El plan ALBA-TCP pretende ir más allá del intercambio comercial y asentarse sobre nuevos valores y principios de relacionamiento entre las naciones como la cooperación, solidaridad y la complementación económica.

El comercio internacional es importante en la medida que contribuye a aumentar la riqueza de los países y de sus pueblos. Sobre la base de esa

evidencia se defendió la libertad de comercio como un instrumento que permita lograr un objetivo considerado universal: la mejora de las condiciones de vida y de trabajo de la población mundial, íntimamente relacionada con la renta económica generada y con su distribución.

Un estudio acerca del tema de integración económica en el contexto de la realidad del comercio internacional, puede constituir un aporte teórico para proyectar conclusiones para futuros acuerdos comerciales que beneficien las exportaciones bolivianas.

La implicación práctica de la investigación actual, es la de proponer respuestas a la relativa escasa importancia que actualmente se le asigna al tratado del ALBA en el contexto del TCP.

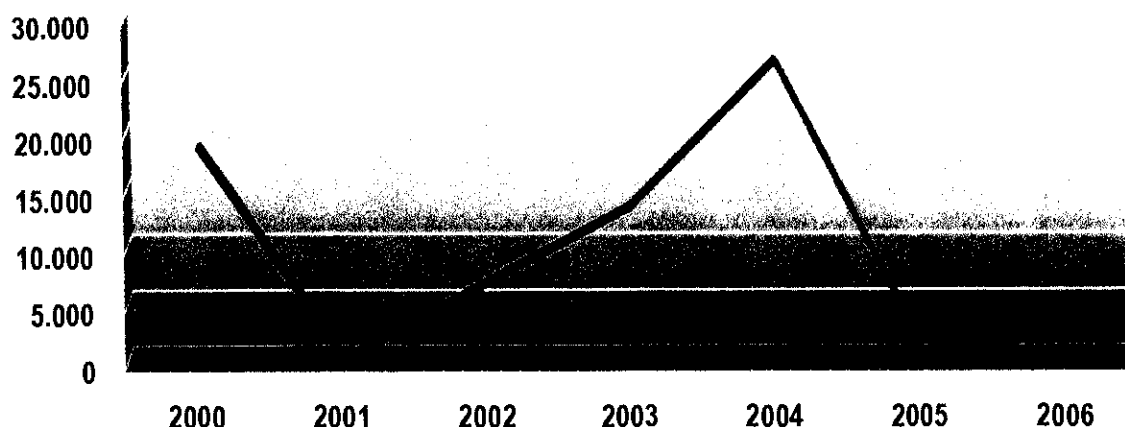
El análisis presente, permitirá tener una idea general de la situación actual en la que se desarrolla esta acción comercial internacional, específicamente entre Cuba y Bolivia.

3. PROBLEMA

Estructuralmente, las exportaciones bolivianas se dividen en tradicionales y no tradicionales. Según el INE, estas últimas constituyen el 40% del total. Asimismo, las exportaciones no tradicionales no son productos estratégicos, por el contrario son sensibles, ya que muchos países en desarrollo los producen, razón suficiente para negociar accesos preferenciales a los mercados internacionales.

Tomando en cuenta simplemente las cifras de exportación, las ventas de Bolivia a Cuba al amparo del TCP, se redujeron a “cero” en 2006, cifra que se repitió durante el primer trimestre de 2007.

FIGURA 2
BOLIVIA: EXPORTACIONES POR GESTIÓN SEGÚN PAÍS DESTINO, CUBA
(EN MILES DE DOLARES)



Elaboración en base al anexo 2

De acuerdo al anexo 2 las exportaciones hacia Cuba, fueron cada año totalmente diferente unas a otras respecto de la clasificación arancelaria CUCI. A lo largo de cuatro años, se exportó tan solo \$us. 3.666 en textiles, esto antes de la firma del ALBA-TCP, productos que, a la fecha, no encuentran el mercado de productos que contempla un futuro TLC o mercado europeo; Bolivia no exportó productos alimenticios que llenaran las arcas de reservas estratégicas alimentarias de Cuba, tomando en cuenta que fue uno de los objetivos pilares después de la firma de ese acuerdo. Finalmente, los \$us. 26.000 exportados a Cuba, la mayor cifra alcanzada en los últimos años, no tienen punto de comparación con los millones de dólares generados con las exportaciones a mercados más grandes (ver anexo 1).

El ALBA-TCP no cubre las expectativas de los resultados anunciados en el plano comercial y la generación de empleos productivos, empero, incluye un sinnúmero de aspectos dando a entender ser un simple acuerdo político de "Cooperación" en vez de un *Tratado de Comercio*.

TABLA 1

**BOLIVIA: EXPORTACIONES POR GESTIÓN SEGÚN PAÍS DESTINO,
CUBA, CLASIFICACIÓN CUCI
(Periodo 2000-2006)**

CUCI	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.
FRUTAS	0	0	0	0	500	0	0
OTROS ALIMENTOS	0	0	0	0	24.724,48	0	0
OTROS BIENES DE CONSUMO	155,42	0	0	0	0	0	0
OTROS COMBUSTIBLES	18.591,00	0	0	13.382,23	0	0	0
OTROS MINERALES	0	0	6.000,00	0	0	0	0
PRENDAS DE VESTIR DE LANA O PELO FINO	0	0	0	0	0	990	0
OTRAS PRENDAS DE VESTIR	0	0	800	0	0	0	0
OTROS TEXTILES	0	0	0	0	976	900	0
Totales	18.746,42	0	0	13.382,23	26.200,48	0	0

Elaboración en base al anexo 2

Los citados hechos ocasionan la intranquilidad de los exportadores, que observan con escepticismo el pequeño mercado de la isla caribeña, tomando en cuenta que existen otros que sí ofrecen mejores oportunidades y ventajas, pasando inadvertidos por falta de acuerdos comerciales, independientemente de la línea política que siga el gobierno de turno.

Bolivia actualmente enfrenta la difícil decisión de: continuar con la construcción de un proceso de integración, basado en la iniciativa del ALBA de Venezuela y del TCP, o fortalecer los esquemas de integración existentes. Consecuentemente es oportuno analizar las siguientes interrogantes:

¿La firma del ALBA – TCP, permitirá a Bolivia proseguir con el proceso de globalización e integración económica, tomando en cuenta la realidad actual del comercio internacional?

¿La República de Cuba representa un mercado real y ventajoso que garantice la compra de productos, si no se firman otros acuerdos comerciales como el TLC?

4. OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar el tratado del TCP en el marco del ALBA y la realidad del comercio internacional, en el período 2006 – 2007.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico general de las exportaciones bolivianas hacia la República de Cuba, en el contexto del acuerdo ALBA-TCP.
- Evaluar los destinos más importantes de las exportaciones bolivianas respecto a actuales acuerdos comerciales.

UNIVERSIDAD MAYOR DE "SAN ANDRÉS"
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE AUDITORÍA

SEGUNDA PARTE

MARCO CONCEPTUAL

SEGUNDA PARTE

MARCO CONCEPTUAL

5. COMERCIO INTERNACIONAL

5.1 Teoría del comercio internacional

La teoría del comercio internacional manifiesta claramente las siguientes interrogantes: ¿Qué representa el comercio entre naciones? ¿Qué bienes se exportan y cuáles se importan por cada país comerciante? ¿A qué precios se exportan e importan los bienes que se intercambian? ¿Se benefician los países del comercio internacional?

En una primera aproximación, el comercio entre países surge de las distintas actividades productivas del trabajo, la tierra y el capital. Además, ninguna nación, ni individuo, es completamente capaz de producir todos los bienes y servicios a la vez para sobrevivir. A este respecto, Adam Smith, en un párrafo de su obra “La riqueza de las naciones” expresa lo siguiente: *“Siempre será máxima constante de cualquier prudente padre de familia, no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo. El sastre, por esta razón, no hace zapatos para sí y para su familia, sino que los compra del zapatero; éste no cose sus vestidos, sino que los encomienda al sastre; el labrador no hace en su casa ni lo uno ni lo otro, pero da trabajo a esos artesanos. Interesa a todos emplear su industria siguiendo el camino que les proporciona más ventajas, comprando con una parte del producto de la propia, o con su precio, que es lo mismo, lo que la industria de otro produce y ellos necesitan”* (Smith, 402-403, 1776).

De esa manera para Adam Smith, los países exportan aquellos bienes en cuya producción requieren menos trabajo que otros, e importan aquellos bienes en cuya producción requieren más trabajo que otra u otras

naciones. De lo expuesto se desprende el modelo de ventaja absoluta del comercio internacional expuesto por Adam Smith en 1776 en la Riqueza de las Naciones: *“Interesa a todos emplear su industria siguiendo el camino que les proporciona más ventajas”* (Smith, 403, 1776).

Por otra parte, Miltiades Chacholiades expresa: *“El lector alerta pensará en la analogía entre el comercio internacional y el progreso técnico. En la misma forma en que el progreso técnico hace posible la producción de bienes usando menos recursos, el comercio internacional permite a los países obtener bienes a un menor precio. La adquisición indirecta de bienes a través del comercio internacional es equivalente al descubrimiento de técnicas de producción más eficientes”* (Chacholiades, 19, 1990).

Comercio internacional es, consecuentemente, el intercambio de bienes económicos efectuado entre habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancías de un país (exportaciones), y entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países, siempre y cuando existan ventajas comparativas o absolutas en su caso.

Es esta la importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo político, comercial y cultural a nivel mundial, aspecto primordial hoy en día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

No existe nación que pueda considerarse autosuficiente por sí misma, sin necesitar el concurso y apoyo de los demás países, pues aun las naciones más ricas, precisan algún recurso del que carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen esas necesidades y carencias en otras zonas.

La economía, en forma general, enseña que se pueden obtener beneficios cuando las mercancías y servicios se comercializan. De manera simple, el

principio de la "ventaja comparativa" significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en aquello que pueden producir mejor, intercambiando posteriormente –esos productos– con los de otros países de mejor calidad.

Analizando la economía, es preciso revisar la dimensión que sobrepasa las fronteras de un país, es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales.

5.2 Política comercial estratégica

Interpretando a Federico Steinberg, la política comercial estratégica, es aquella política comercial que un gobierno instrumenta mediante la intervención y la regulación, destinada a modificar la interacción estratégica producida en determinados sectores, entre empresas nacionales y extranjeras, en el ámbito internacional. Estas acciones, que suelen instrumentarse a través de la política industrial, favorecen a las empresas nacionales frente a sus rivales extranjeras. Quienes apoyan estas prácticas defienden que, dadas las imperfecciones de los mercados, hay buenos motivos que justifican una política industrial activa.

En consecuencia, es preciso remarcar esos dos argumentos: los beneficios extraordinarios que aparecen en mercados oligopólicos, con fuertes barreras de entrada, capaces de justificar subsidios a la exportación y, la importancia de las externalidades tecnológicas de determinadas industrias que evidencian un apoyo gubernamental a través de una política industrial. Ambos temas se encuentran íntimamente relacionados por lo que, a pesar de ser tratados en distintos epígrafes, deben ser considerados conjuntamente a la hora de juzgar las ventajas y los inconvenientes de la política industrial activa. En torno a este tema existen discusiones para tomar la decisión hasta qué punto resulta conveniente poner en práctica

este tipo de políticas, ya que existe la posibilidad de reaparecer inevitablemente el temido “fantasma” del proteccionismo.

5.3 Procesos de integración y cooperación económica internacional

Existen dos grandes cuerpos teóricos acerca de la integración. El primero es el referido a las Teorías Federalistas, en él se encontrarán las teorías funcionalistas y neo - funcionalistas. El segundo cuerpo es denominado interestatal, y surge como una contra-teoría frente a los postulados de las teorías federales.

En las teorías federales, el proceso de integración implica la cesión del Estado, parte de su soberanía hacia organismos supranacionales. Estas teorías dominaron el estudio de los procesos de integración a partir de la segunda mitad de los años 50 (siglo pasado), hasta mediados de los 70.

Dentro de ese cuerpo, se encuentra la teoría funcionalista. Su principal exponente fue D. Mitrany, inspirado en el creciente auge de las organizaciones internacionales desde fines del Siglo XIX, así como en las ideas del socialismo británico.

El punto de partida de su pensamiento fue la idea de la incapacidad del Estado de satisfacer determinadas necesidades básicas, como la seguridad y el bienestar. Sostenía que la solución a esos problemas vendría con la cooperación e integración internacional, lo cual generaría la creación de una red de organismos internacionales, encargadas de gestionar determinadas tareas.

La teoría neo - funcionalista, también forma parte de ese cuerpo teórico. En esa teoría la meta “federal” es muy clara: el Estado - Nación es considerado obsoleto a diferencia del funcionalismo donde la integración es un proceso descentralizado.

La estrategia de integración es similar a la funcionalista. La integración surge y se consolida cuando los actores que participan en dicho proceso se dan cuenta que sus intereses son mejor satisfechos si forman parte de una organización mayor.

Las teorías interestatales lograron explicar el proceso de integración europeo después de la década de los años 60, al ofrecer una serie de elementos teóricos que permitieron superar las dificultades metodológicas con los que se encontró la teoría neofuncionalista, al cobrar el Estado – Nación, un rol más decisivo en el proceso de la toma de decisiones de la Comunidad Europea. A su vez, permitió conjugar las ideas realistas con las nuevas tendencias en el sistema internacional, (integración, interdependencia, etc.), superando de esa manera las dificultades teóricas que enfrentaba dicha escuela. Propone a su vez, una serie de elementos teóricos que son útiles para explicar otros procesos de integración, como el MERCOSUR, en el cual también se carece de una lógica federal en el proceso de integración, sino que se caracteriza por una fuerte preeminencia del Estado – Nación el proceso decisorio.

Con referencia a la cooperación económica internacional, según Tamames, en Economía Internacional, la cooperación consiste en la “reducción de barreras para el intercambio internacional mediante negociaciones y liberalizaciones de diverso tipo: arancelarias, de pagos, de comercio... El paso ulterior a la cooperación es la integración, que implica la supresión de todas las barreras al intercambio. No obstante, la integración económica sin un proceso previo de cooperación es difícilmente viable”.

Hoy en día, sin embargo, la significación del término *cooperación internacional* tiene una interpretación mucho más general, en respuesta a la creciente complejidad del tema, dando a entender que existe una mezcla los conceptos de ayuda y solidaridad con los de promoción comercial e intereses políticos.

Sobre este mismo tema, José Miguel Insulza (actual presidente de la OEA.) define a la Cooperación Internacional como “el conjunto de acciones que intentan coordinar políticas o aunar esfuerzos para alcanzar objetivos comunes en el plano internacional”.

6. ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACION DE EMPRESAS

La palabra internacionalización como tal, es simplemente la acción y efecto de internacionalizar, a su vez, este concepto se extiende, indicando que es someter a la autoridad conjunta de varias naciones, o de un organismo que las represente, territorios o asuntos que dependían de la autoridad de un solo Estado. Por lo tanto la internacionalización considerada como un proceso de transformación institucional integral, incorpora la dimensión internacional e intercultural en la misión y funciones sustantivas de las organizaciones.

De una manera sintética y simplista, pueden identificarse algunas dimensiones en el desarrollo de los intercambios entre países: primeramente se encuentra el denominado comercio internacional; en segundo lugar, la noción de internacionalización que supone un mayor grado de interdependencia e interrelación entre los países. Además de aumentar el comercio internacional de bienes y servicios, se desarrollan flujos de naturaleza física, financiera y la movilidad de personas, todo esto se concreta en operaciones de inversión directa, transferencia de tecnología y de información.

6.1 Exportaciones

El término exportación, conlleva la idea inmediata de vender productos o servicios al extranjero y realizar una operación comercial con otros países. Empero, la definición es aún más específica, a este respecto el Glosario de

Términos Aduaneros y de Comercio Exterior brinda un concepto legal de exportación definiéndolo como: “la salida de cualquier mercancía de un Territorio Aduanero”. Éste será, en definitiva, el concepto a emplear en el trabajo presente sobre las exportaciones.

6.2 Intercambio compensado

El intercambio compensado nació y se desarrolló como consecuencia de la imposibilidad o inconveniencia de adquirir bienes en efectivo. Esta situación se presenta cuando existe la posibilidad de escasez de divisas, coadyuvando a formalizar ventas que de otra manera no puedan realizarse.

Estos acuerdos comerciales establecen obligaciones paralelas “bilaterales”, donde cada parte interviniente se compromete a vender mercaderías, tecnología o servicios a la otra parte, en igual, mayor o menor valor por separado, en el marco de un negocio conjunto o relacionado.

Si bien varias “modalidades de countertrade” se consideran estrategias secundarias de penetración de mercados, estas son también una modalidad de pago. Un ejemplo claro son los “acuerdos de clearing”, como el acuerdo de pagos y créditos recíprocos de A.L.A.D.I. / MERCOSUR o, los que la República de Cuba actualmente pretende establecer con diferentes países. Otra ventaja es la de permitir la introducción de productos en mercados fuertemente proteccionistas o con escasez de divisas.

Las formas de intercambio compensado son diversas, a saber:

- Acuerdos recíprocos de ventas (o countersale)

En estas circunstancias hay dos contratos independientes: el exportador establece un contrato con el importador y simultáneamente el exportador u otra persona o empresa adquiere ciertas mercaderías del país vendedor.

- Permuta (o Barter)

Es un contrato de compensación; el intercambio de una mercadería por otra. Ejemplo: Cuba permutó azúcar por tornillos producidos en Gran Bretaña.

Si existiesen diferencias de valor, se compensa con dinero en favor de una de las partes de la permuta.

- Acuerdo de Recompra (o Buy-back agreement)

Muy utilizado en la explotación minera y de petróleo. Una parte es el contratista que realiza el trabajo de explotación, a un precio de adquisición pactado previamente, sobre los productos generados en esa operación.

- Acuerdo de compensación de saldos (o Offset agreement)

En este caso, el exportador de mercaderías está obligado a incorporar a ellas materiales específicos, componentes o juegos de piezas producidas por el país importador. Esta modalidad es muy utilizada entre los gobiernos; en tecnologías de avanzada, tales como sistemas de defensa y aviación.

7. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Las mercancías deben identificarse al pasar por las aduanas, a fin de determinar su situación arancelaria, qué arancel les corresponde pagar; establecer correctamente los impuestos aplicables y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias que se aplican en las aduanas.

La clasificación arancelaria, es el método lógico y sistemático que, de acuerdo a normas y principios establecidos en la nomenclatura del arancel de aduanas, permiten identificar a través de un código numérico y su correspondiente descripción, todas las mercancías susceptibles de

Comercio Internacional, a fin de determinar el correspondiente tributo y las respectivas formalidades y requisitos a que están sometidas, en atención al origen de las mismas

Las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional, se clasifican sobre la base del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, el cual fue adoptado por la mayoría de los países, incluyendo a Bolivia, el año 1998.

La importancia de la clasificación arancelaria radica en que permite tener un mismo identificador común en el mundo, a manera de “nombre” común para todos, sin importar el idioma, asimismo permite que una misma mercancía se codifique en forma idéntica tanto en las tarifas de importación como de exportación en todos los países, para ello se utilizan los primeros seis dígitos de la clasificación.

El sistema de operación es a través de la codificación de las mercancías en seis dígitos, con base en una secuencia en su nomenclatura, pasando de lo general a lo particular; de lo más simple a lo más complejo y de lo menos a lo más elaborado. Como nomenclatura estructurada para la clasificación utilizada por el Arancel de Aduanas, el Sistema Armonizado también constituye una estructura legal y lógica con un total de más de 1.300 partidas agrupadas en 97 capítulos arancelarios, a su vez articulados en 21 secciones.

7.1 Nomenclatura Arancelaria Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena (NANDINA)

La NANDINA (por sus siglas: Nomenclatura Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena), está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Comprende las partidas, subpartidas, códigos numéricos correspondientes, notas de sección, de

capítulo y de subpartidas, notas complementarias, así como las reglas generales para su interpretación.

El Código numérico de la NANDINA está compuesto por ocho (8) dígitos: los dos (2) primeros identifican el capítulo; el tercero (3) y el cuarto (4) la partida; el quinto (5) y el sexto (6) las subpartidas del sistema armonizado; y el séptimo (7) y octavo (8) las subpartidas subregionales.

Las mercancías se identifican en la NANDINA haciendo referencia a los ocho (8) dígitos del código numérico que corresponda. Si una subpartida del sistema armonizado no fue subdividido por necesidades comunitarias, los dígitos séptimo (7) y octavo (8) serán ceros (00).

La clasificación de las mercancías en una subpartida, se ajustan en un todo al ordenamiento previsto en la NANDINA.

Los Países Miembros pueden crear subpartidas nacionales para la clasificación de mercancías a un nivel más detallado que la NANDINA, siempre que tales subpartidas se incorporen y codifiquen a un nivel superior al del código numérico de ocho (8) dígitos de la NANDINA.

7.2 Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI)

La Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), constituye actualmente una de las clasificaciones del comercio, utilizadas más comúnmente por las oficinas nacionales de estadística para informar sobre el comercio y las corrientes comerciales.

La Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional CUCI, permite obtener estadísticas relativamente detalladas, aún para el estudio de áreas temáticas del comercio exterior de un considerable grado de especialización.

Además de las transacciones comerciales ordinarias, el comercio de mercaderías incluye el comercio oficial (incluidas las mercaderías de ayuda del exterior, las reparaciones de guerra en especies y el comercio de artículos para fines militares), el comercio de concesionarios extranjeros y el comercio por conducto del servicio de correos. Se excluyen los bienes que pasan por el país solamente en tránsito.

8. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

8.1 EXPORTACIONES BOLIVIANAS HACIA LA REPÚBLICA DE CUBA EN EL CONTEXTO DEL ACUERDO ALBA-TCP

8.1.1 Evolución de las exportaciones nacionales hacia la República de Cuba

Bolivia tiene un Acuerdo de Complementación Económica con Cuba, vigente desde el año 2001, cuyos objetivos son los de: i) Incentivar la generación y crecimiento de las corrientes de comercio entre los dos países; ii) Adoptar las medidas y desarrollar las acciones que correspondan para alcanzar un mejor grado de integración entre ambos países, a cuyo fin se fomentarán acciones de cooperación y complementación económica conjuntamente y iii) Fortalecer el intercambio mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarias entre Bolivia y Cuba.

El objetivo del Acuerdo es incentivar la generación y crecimiento de corrientes comerciales entre ambos países y fomentar la cooperación y complementación económica. En este Acuerdo se otorga arancel cero a 96 productos bolivianos y a 112 de origen cubano.

En el período comprendido entre los años 2000 y 2006, las exportaciones totales de Bolivia, alcanzaron el valor total de \$us. 67.019,13, excluyendo las reexportaciones (en este caso no se registraron) y artículos personales.

En un análisis más detallado, tomando en cuenta la clasificación arancelaria NANDINA, la tabla siguiente muestra claramente la clase de productos exportados hacia la isla caribeña de Cuba.

TABLA 3
BOLIVIA: EXPORTACIONES POR GESTIÓN SEGÚN PAÍS DESTINO,
CUBA, CLASIFICACIÓN NANDINA

NANDINA	DESCRIPCION	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
		Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.
2710192200	Los demas: Aceites pesados. Fueloils (fuel)	18.591,00	0	0	13.382,23	0	0	0
813500000	Mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cascara	0	0	0	0	500	0	0
6113000000	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de punto de las partidas 59.03, 59.06 a 59.07.	0	0	800	0	0	0	0
6202110000	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para mujeres o niñas. De lana o pelo fino	0	0	0	0	0	990	0
7112910000	Desperdicios y desechos, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqu); demas desperdicios y desechos que contengan metal precioso o compuestos de metal precioso, de los tipos utilizados principalmente para la recuperacion del metal precioso	0	0	6.000,00	0	0	0	0
1806320000	Los demas chocolates, en bloques, tabletas o barras, que contengan cacao: Sin rellenar	0	0	0	0	1.993,00	0	0
1704901000	Los demas: Artículos de confiteria sin cacao (incluido el chocolate blanco). Bombones, caramelos, confites y castillas	0	0	0	0	7.712,98	0	0
3925900000	Los demas: Artículos para la construcción, de plastico, no expresados ni comprendidos en otra parte	155,42	0	0	0	0	0	0
1704109000	Los demas: Chicles y demas gomas de mascar	0	0	0	0	15.018,50	0	0
5513190000	Tejidos de fibras sinteticas discontinuas con un contenido de estas fibras inferior al 85% en peso, mezcladas exclusiva o principalmente con algodón, de peso inferior o igual a 170 g/m2. Crudos o blanqueados: Los demas tejidos	0	0	0	0	976	0	0
5112114000	Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado. Con un contenido de lana o pelo fino superior o igual al 85% en peso: De peso inferior o igual a 200 g/m2: De alpaca o de llama	0	0	0	0	0	900	0
	Totales	18.746,42	0	6.800,00	13.382,23	26.200,48	1.890,00	0

Elaboración en base a cifras CEPROBOL

Las cifras de valor exportado no guardan mínima relación con las expectativas creadas, generando un sentimiento de frustración y preocupación no solo para los exportadores tradicionales, sino también para una creciente cantidad de pequeños productores del país.

En el supuesto caso de algún problema sobre el pago del valor importado por la República de Cuba, el ALBA-TCP se encarga de solucionarlo mediante el pago recíproco. Probablemente el problema radique en el poder

de exportación que tengan los productores nacionales, sin embargo contrariamente, con mercados más grandes y diversificados, las exportaciones no tradicionales bolivianas, muestran crecientes niveles de exportación cada año. (Ver anexo 1)

Las ventas de Bolivia a Cuba al amparo del TCP, descendieron a “cero” el ultimo año (2006), cifra repetida durante el primer trimestre de 2007. Solo por citar un ejemplo: no fue exportado absolutamente ningún producto como la quinua, kañawa, tarwi, soya, oca o locoto a la República de Cuba, contradiciendo los halagüeños pronósticos del gobierno actual.

Otro análisis de años recientes sobre las exportaciones, los \$us. 900 de la partida arancelaria 62.02.11.0000 respecto de algún tipo de abrigo chaquetón, capa, anorak, cazadora y artículos similares, para mujeres o niñas, de lana o pelo fino, prácticamente corresponderían a un solo artículo, tomando en cuenta el precio de los productos de camélidos, similar a los \$us. 900 restantes conforme a su clasificación arancelaria. Con cifras que en total alcanzan un valor de \$US 67.000 en seis años, el análisis de estas, seria sencillamente insubstancial.

Reiterando el tema, el IBCE (Instituto Boliviano de Comercio Exterior) señala que el TCP no cubre las expectativas anunciadas en el plano comercial y la generación de empleos productivos. Esta organización empresarial recuerda que el TCP engloba tal cantidad de aspectos propio de un acuerdo político de “Cooperación”, que un tratado de comercio.

La realidad del acuerdo ALBA-TCP es otra, que consiste en introducir y desarrollar programas de salud y la educación en los pueblos del continente. Actualmente, brigadas de médicos y alfabetizadores voluntarios de Cuba y Venezuela trabajan en Bolivia. Los primeros nombrados, brindan atención médica gratuita y construyen hospitales en diversas regiones bolivianas, en tanto que los segundos comandan el

proceso de alfabetización que tiene como meta declarar a Bolivia territorio libre de analfabetismo hasta mediados de 2008.

8.1.2 El acuerdo del ALBA-TCP en el marco de las exportaciones

Antes de analizar con detenimiento el comercio de bienes y servicios entre Bolivia y Cuba, es importante resaltar el efecto que tendrá este acuerdo respecto a los socios comerciales de Bolivia, especialmente los miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El Acuerdo ALBA – TCP se define como un proceso de integración, sin embargo para ser reconocido como tal, deberá ser notificado a la OMC y a la ALADI, a fin de no conceder los mismos beneficios a otros países, como el MERCOSUR, principio establecido en el artículo 1º del GATT, como el trato de la nación más favorecida. Esa notificación no podrá justificarse en el artículo XXIV del GATT (Aplicación territorial – tráfico fronterizo, uniones aduaneras y zonas de libre comercio), porque no cumple el requisito que el comercio entre los tres países sea sustancial. El único camino que queda es la justificación mediante la Cláusula de Habilitación del GATT, aprobada el 28 de noviembre de 1979. El apartado c) del párrafo 2 de esa Cláusula permite los acuerdos preferenciales entre países en desarrollo para el comercio de mercancías: *“Las disposiciones del párrafo 1 se aplicarán: c) a los acuerdos regionales o generales concluidos entre partes contratantes en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente los aranceles y, de conformidad con los criterios o condiciones que puedan fijar las PARTES CONTRATANTES, las medidas no arancelarias, aplicables a los productos importados en el marco de su comercio mutuo”*; asimismo, se debería notificar el Acuerdo a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) bajo la forma de un Acuerdo de alcance Parcial establecido en el artículo 7 del Tratado de Montevideo de 1980: *“Los acuerdos de alcance parcial son aquéllos en cuya celebración no*

participa la totalidad de los países miembros, y propenderán a crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional mediante su progresiva multilateralización. Los derechos y obligaciones que se establezcan en los acuerdos de alcance parcial regirán exclusivamente para los países miembros que los suscriban o que a ellos adhieran”.

Respecto a la CAN, según el artículo 139 de Acuerdo de Cartagena, Bolivia está obligada a dar a los países andinos las mismas preferencias otorgadas en el Acuerdo ALBA – TCP, ya que determina que cualquier ventaja que se aplique por un país andino en relación con un producto originario de o destinado a cualquier otro país, será inmediata e incondicionalmente extendido a los demás países miembros de la CAN.

El Acuerdo ALBA – TCP no contiene ningún párrafo sobre el tema de las asimetrías existentes entre los tres países firmantes, mientras que el artículo 11 del Acuerdo bilateral del ALBA Cuba Venezuela, manifiesta expresamente las debilidades de Cuba respecto a Venezuela. Se subraya este aspecto, porque el tema de las asimetrías es una de las cuestiones recurrentes que manifiesta el Gobierno, para justificar el rechazo a determinadas negociaciones comerciales, especialmente con los Estados Unidos de América y la Unión Europea. Esta era una buena oportunidad para plantearlo como lo hizo Cuba en su Acuerdo bilateral con Venezuela. Al respecto se hace imprescindible recordar que en la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y en la ALADI existen disposiciones específicas sobre asimetrías que benefician a Bolivia, acuerdos firmados y ratificados el siglo pasado.

En cuanto al comercio de bienes, el acuerdo ALBA-TCP, garantiza mercado para productos de la cadena oleaginosa y otros productos agrícolas e industriales exportados por Bolivia, que pudieran quedar sin mercado como resultado de la no aplicación de un Tratado o Tratados de Libre

Comercio promovidos por el gobierno de Estados Unidos o gobiernos europeos.

Lo importante es que existe un compromiso de compra de productos nacionales por parte de nuestros dos socios comerciales. Mas esta disposición conlleva un planteamiento comercial muy importante: que los productos de la cadena oleaginosa, especialmente los aceites en bruto (alrededor de 65 millones de dólares) y aceite refinado (14 millones de dólares) que se están vendiendo a Colombia, Ecuador y Perú serían comprados por Cuba y Venezuela, si esos mercados se cierran por la competencia de terceros.

Se comprende que las exportaciones en esos rubros, que sean afectadas por los tratados de libre comercio (TLC) de Colombia, Perú con los EEUU, encontrarán un mercado seguro. Sin embargo, no se menciona o, por lo menos, no está claro qué sucederá con los productos que se benefician actualmente del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y del ATPDEA, cuya vigencia fenece en febrero de 2008. Esta duda surge por la redacción del párrafo, en el que sólo se menciona a los TLC y no así a los mecanismos de preferencias unilaterales, como es el ATPDEA (alrededor de 160 millones de dólares de acuerdo al anexo 1), SGP y el SGP plus de la Unión Europea.

Esa misma disposición sugiere que ya se habría tomado una decisión por parte del Gobierno de Bolivia de no negociar, junto a sus socios andinos, ningún acuerdo comercial con la Unión Europea, al señalarlo claramente en las Acciones conjuntas a desarrollar por Cuba y Venezuela en sus relaciones con Bolivia en el marco del ALBA y el TCP, segunda disposición.

Por un lado, se asegura la exportación de los productos de la cadena oleaginosa y por el otro lado, se cierra la posibilidad de exportar manufacturas a los EEUU. Una decisión muy riesgosa que puede afectar

seriamente a los empleos existentes en las empresas manufactureras del país.

Este párrafo tiene un fuerte contenido político, como es públicamente conocido, los tres países tenían una posición común respecto a los TLC, su rechazo total. Sin embargo, la carta del Presidente Evo Morales al Presidente George Bush, de 30 de mayo del año pasado y los documentos de la última reunión presidencial de la Comunidad Andina, celebrada en Quito, Ecuador, el 13 de junio de 2006, sugieren un cambio de posición del Gobierno de Bolivia. En la carta, el Presidente Evo Morales planteó indicando lo siguiente: *"Nuestro objetivo a mediano plazo es poder negociar un acuerdo comercial con vuestro país que tome en cuenta el inmenso desnivel que existe entre nuestras economías beneficiando sobre todo a los más pobres"* (LA RAZON, A13). En los documentos de la CAN también se expresa el deseo de negociar acuerdos comerciales con los EEUU y la Unión Europea, aunque no se menciona para nada un TLC. En este contexto se debe tener muy en cuenta el mandato que tiene el Gobierno de los EEUU de su Congreso y, la Comisión Europea de sus países miembros, respecto de las negociaciones comerciales, que no están autorizadas para firmar otros acuerdos no enmarcados en los TLC.

El compromiso de Venezuela y Cuba es incrementar sus importaciones de productos bolivianos para aumentar sus reservas estratégicas de alimentos, disposición contenida en el párrafo séptimo.

El notable incremento de las exportaciones bolivianas para elevar las reservas estratégicas de alimentos en Venezuela más que de Cuba, puede ser un importante fomento para las exportaciones de productos agrícolas y agroindustriales.

El primer párrafo de los compromisos conjuntos de Cuba y Venezuela respecto de Bolivia, plantea la eliminación de aranceles y barreras no

arancelarias a las importaciones procedentes del país. Este párrafo sólo tiene un mensaje político, pero ningún efecto práctico, ya que Venezuela en el marco de los compromisos de la CAN ya está obligada a conceder arancel cero a las importaciones bolivianas y no aplicar barreras no arancelarias. Con relación al comercio con Cuba, el ACE 47 ya daba este tratamiento a 96 partidas arancelarias bolivianas y sus disposiciones permiten la ampliación de estas preferencias a otros productos, por lo que no es nada nuevo.

En cuanto a normas de origen, lo que llama la atención en este párrafo, cuya redacción es muy similar a dos párrafos del Acuerdo bilateral Cuba - Venezuela: *"1ro: La República de Cuba elimina de modo inmediato los aranceles o cualquier tipo de barrera no arancelaria aplicable a todas las importaciones hechas por Cuba cuyo origen sea la República Bolivariana de Venezuela. 2do: La República Bolivariana de Venezuela elimina de manera inmediata cualquier tipo de barrera no arancelaria a todas las importaciones hechas por Venezuela cuyo origen sea la República de Cuba"*(ALBA-TCP, art. 23), es la falta de reglas de origen para los productos a ser exportados. Todo producto "procedente" de Bolivia ingresará a los mercados cubanos y venezolanos, esto significa que los productos de terceros países que pasen por territorio nacional, también se beneficiarán de ese trato preferencial, lo que constituye una seria amenaza para la producción nacional, que puede verse perjudicada por la competencia de otros países que tengan exportaciones similares a las nacionales.

La forma de pago a las transacciones fruto del comercio, entre los países firmantes del Acuerdo ALBA, es novedoso. Según los artículos 8 y 9, se negociarán Convenios de Crédito Recíproco y se practicarán mecanismos de compensación comercial. Esta forma de transacciones puede dar resultado entre empresas estatales, sin embargo se dificulta cuando intervienen empresarios privados. En el caso concreto de Cuba se estipula

que *“las exportaciones de bienes y servicios procedentes de Cuba podrán ser pagadas con productos bolivianos, en la moneda nacional de Bolivia o en otras monedas mutuamente convenidas”*(ALBA-TCPA, párrafo 13 de las Acciones a desarrollar por Cuba en sus relaciones con Bolivia).

Sobre los compromisos de Bolivia, es importante destacar los dos primeros párrafos en los que el país está obligado a exportar los productos requeridos por nuestros dos socios comerciales y a contribuir a su seguridad energética. Respecto al primer párrafo surge una interrogante ¿Qué sucede si los precios y las condiciones ofertados por nuestros socios comerciales no son atractivos para nuestros exportadores, sean estos públicos o privados? Con relación al segundo párrafo se incrementan las preguntas, teniendo en cuenta que actualmente existe un gasoducto a la Argentina y otro al Brasil, y un tercer ducto de líquidos a Chile. ¿Cómo podrá Bolivia contribuir a la seguridad energética de Cuba y Venezuela con su producción hidrocarburífera disponible excedentaria? Este aspecto requiere necesariamente mayor información y una explicación más detallada por parte de las autoridades de gobierno.

El Acuerdo fomenta también la inversión extranjera directa de empresas estatales y mixtas entre los tres países, una decisión que beneficiará en principalmente a Venezuela por la capacidad económica que tienen sus empresas, especialmente PDVSA.

Al igual que muchas sorpresas ocurren en la vida, en las negociaciones comerciales acaecen similares acontecimientos. Una de las críticas de personeros del actual gobierno respecto de las negociaciones comerciales anteriores, fue la introducción de capítulos referidos al comercio de servicios y recomiendan que sólo se deba negociar sobre el comercio de bienes.

Sin embargo, una de las primeras medidas del gobierno fue la aprobación de la decisión 629 de la Comunidad Andina, en la cual se acordó establecer un programa de trabajo para la profundización de la liberalización del comercio de servicios, decisión que fue aprobada una semana después que el actual gobierno fue constituido el 31 de enero de 2006.

La tercera disposición determina la creación de una nueva línea aérea boliviana con el apoyo de esos dos países. Aquí surge nuevamente la duda: ¿Será una nueva línea o se establecerá sobre la base del actual LAB?

En los compromisos específicos sobre las líneas aéreas, Cuba es el país que brinda más beneficios a las empresas nacionales, por concedérsele el principio del trato nacional: *"Cuba otorga a las líneas aéreas bolivianas las mismas facilidades de que disponen las líneas aéreas cubanas en cuanto a la transportación de pasajeros y carga a y desde Cuba y la utilización de servicios aeroportuarios, instalaciones o cualquier otro tipo de facilidad, así como en la transportación interna de pasajeros y carga en el territorio cubano."* (ALBA-TCP, duodécimo), mientras que Venezuela es muy ambigua en su preferencia: *"Venezuela otorgará facilidades preferenciales a aeronaves de bandera boliviana en territorio venezolano dentro de los límites que su legislación le permite"* (ALBA-TCP, noveno). Sin embargo, este último país ofrece a Bolivia condiciones preferenciales para la utilización de su infraestructura y equipos aéreo y marítimo: *"Venezuela pone a disposición de Bolivia su infraestructura y equipos de transporte aéreo y marítimo de manera preferencial para apoyar los planes de desarrollo económico y social de la República de Bolivia"* (ALBA-TCP, decimo).

Referente a los servicios de telecomunicaciones, Venezuela se comprometió a desarrollar convenios con Bolivia, que podrán incluir hasta el uso de satélites. Este párrafo denota voluntad política para llevar a cabo trabajos

conjuntos en esa materia. Otros servicios muy relacionados son los de comunicación, en el cual los tres países comprometieron su voluntad emplear acciones para fortalecer sus capacidades en ese rubro. Una mención especial se refiere a TELESUR, como *"el espacio comunicacional de integración"*, cuyo claro objetivo es romper el monopolio informativo de las grandes cadenas internacionales de comunicación". (ALBA-TCP, artículo 11)

Otro de los puntos abordados que plantean varias interrogantes es el mecanismo de pago de las transacciones de bienes y servicios entre los tres países, por un lado se acuerda la firma de Convenios de Crédito Recíproco, luego con relación a Cuba se manifiesta que puede darse el trueque, el pago en bolivianos o en una moneda mutuamente convenida. Con Venezuela se decide establecer. Un aspecto importante para las empresas bolivianas, que son empresas privadas. Este mecanismo puede ser manejable entre empresas estatales, pero muy difícil entre empresas mixtas y Bolivia no tiene actualmente empresas comercializadoras del Estado.

Con Cuba la relación fue establecida en el intercambio de productos bolivianos por servicios cubanos (médicos, alfabetizadores y becas de estudio).

8.2 DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES BOLIVIANAS Y ACUERDOS COMERCIALES

Los acuerdos multinacionales y binacionales de libre comercio e integración concertados por Bolivia, también gravitaron significativamente en el desenvolvimiento exportador del país, al otorgar exenciones y/o rebajas arancelarias a la exportación nacional, además de otras ventajas y preferencias de carácter institucional.

En virtud a estos acuerdos, fuera de factores favorables como la vecindad geográfica, se destacan los países miembros de la Asociación

Latinoamericana de Integración ALADI, como fuentes de demanda de exportaciones nacionales.

En el marco de la ALADI, los acuerdos subregionales gravitantes, para Bolivia son el CAN y el MERCOSUR, cuyos países miembros importan respectivamente 27% y 34% del valor global exportado, siendo relevante la exportación de gas en el primer caso, aunque ella no está cubierta ni explicada por el Acuerdo Parcial de Complementación Económica, APP.CE. N°36, que regula en general las relaciones comerciales entre Bolivia y el MERCOSUR.

En el tema ATPDEA, que ha tenido vigencia desde el año 2001, las cifras indican, que dentro de las exportaciones no tradicionales, las segundas cifras más significativas son las correspondientes a textiles en general y productos madereros. Más del 90% de estos productos tienen como destino a los Estados Unidos, país que concede las preferencias arancelarias en el citado marco.

Un ligero análisis indica que este texto ALBA-TCP no es un tratado marco, sino un acuerdo. Es evidente que buena parte del convenio ofrece una serie de principios generales, muy similar a otros acuerdos bilaterales o multilaterales donde se expresan compromisos en cooperación económica, comercial y cultural.

Pese al acuerdo, orientado a ofrecer alternativas comerciales, en este campo las primeras medidas son limitadas o sólo se insinúan. Se anuncia una forma de liberalización convencional por medio de la anulación de aranceles y se propone una medida de gran impacto simbólico y económico, como la compensación por medio de la compra privilegiada de soja boliviana, en caso de perder los mercados en países como Colombia, debido a la firma de un tratado de libre comercio con Estados Unidos. También se anuncian posibles empresas mixtas, con una posible mayoría

accionaria del país sede, pero no se indican los procedimientos concretos. En otros temas comerciales, como medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen o derechos de propiedad, no existen medidas concretas.

El anuncio de buscar la complementación productiva entre naciones es muy satisfactorio; un paso muy importante más allá de las simples relaciones comerciales. Objetivo que todas maneras deben ser clarificadas. La complementación puede quedar reducida a un mero intercambio comercial de diversos productos sin que propicie una articulación entre procesos productivos. Si verdaderamente se busca una integración alternativa, la complementación es necesaria pero no suficiente, y se debe avanzar en la coordinación de las políticas sectoriales – un tema que no está incluido en el presente acuerdo. Asimismo, no se conoce la forma de la institucionalidad de un TCP (o incluso del ALBA), lo cual en sí, es un problema menor, ya que tanto la Comunidad Andina de Naciones como el Mercosur languidecen por debilidades en ese aspecto.

UNIVERSIDAD MAYOR DE "SAN ANDRÉS"
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE AUDITORÍA

TERCERA PARTE

**CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES**

TERCERA PARTE

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9. CONCLUSIONES

Una vez analizado exhaustivamente los pormenores que hacen al acuerdo ALBA-TCP, se puede concluir lo siguiente:

- El resultado al que se arriba después de un análisis de la situación actual, conlleva a determinar que las exportaciones de bienes hacia la República de Cuba, no satisfacen las expectativas comerciales que requiere el país, mucho menos de los principales actores del problema que son el conjunto de empresarios, quienes ven con impotencia pero no con resignación la merma de sus operaciones, producto del convenio ALBA – TCP.
- Durante el período 2006 – 2007, las exportaciones hacia la República de Cuba se redujeron a *cero* en el marco del ALBA – TCP, situación sumamente crítica en términos comerciales. Empero, la versión oficialista distrae la atención del tema magnificando dicho tratado de cooperación, asimismo, se muestra ambigua en el momento de expresar cifras reales que son los verdaderos indicadores. Esa situación incierta con miras a prolongarse, según los analistas económicos, podría perjudicar aun más –como ya sucede– al empresariado privado y al país en general.
- La figura número 1, cuya fuente de información es el Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE, demuestra que el mayor importador de Bolivia es Brasil, seguido por los Estados Unidos, Venezuela y Colombia. Como podrá observarse, no se encuentra inserta la República de Cuba, debido a no alcanzar ni siquiera el 0,001 por ciento de las ventas del país al exterior, no obstante, las

cifras descritas anteriormente podrían tener un pronto descenso si no se toman los recaudos necesarios.

- El tratado del TCP en el marco del ALBA y la realidad del comercio internacional, en el período 2006 – 2007, demuestra un panorama incierto para las exportaciones en general, aspecto que se estima deberá ser analizado desde el punto de vista económico por los especialistas gubernamentales.

10. RECOMENDACIONES

Sobre la base de las conclusiones expresadas anteriormente, se puede recomendar lo siguiente:

- Tomar en cuenta los resultados del análisis en el presente trabajo; se coligen puntos fuertes y débiles respecto a los verdaderos mercados de exportación para los productos nacionales.
- El Acuerdo ALBA – TCP está compuesto de temas comerciales, de inversiones y de cooperación, lo que no sucede con otros acuerdos, en los que las cuestiones comerciales y de inversiones son abordadas en un acuerdo y la cooperación en otro. Bolivia se ha caracterizado por recibir bastante cooperación en los últimos años, compromisos que fueron refrendados en convenios bilaterales o de organismos internacionales, sin que se hayan incorporado aspectos relacionados al comercio y las inversiones, los que se acordaron en forma separada. Por lo tanto, en este Acuerdo se tiene que trabajar más que todo un tema formal y no de sustancia.
- Ya que como un tratado alternativo a los tradicionales, el convenio ALBA-TCP, abre otro tipo de mercados, distinto a los multinacionales, este tratado podría convertirse en una forma de abrir mercado entre países de iguales condiciones; para el caso, se

tendrían que estudiar las posibilidades económicas por un lado, y por otro el tamaño de mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- ADUANA BOLIVIA: Glosario de términos aduaneros y de comercio exterior.
- Chacholiades, Miltiades: Economía Internacional, McGraw Hill, 2ª edición, México, 1990.
- Insulza José Miguel: Ensayos sobre política exterior de Chile. Editorial Los Andes 1998
- Krugman, P. y Obstfeld, M.: Economía internacional: teoría y política. McGraw Hill. Madrid 1997.
- Ohlin, B.: Comercio interregional e internacional. Oikos-Tam, s.a. ediciones. Barcelona 1971.
- Smith, A.: La riqueza de las Naciones. Alianza Editorial. Madrid, 1997.
- Tamames, Ramón: Diccionario de Economía. Alianza Editorial. Madrid, 1988.
- Del sitio web: Centro de Promociones para Bolivia, <http://www.ceprobol.com.bo>
- Del sitio web: Instituto Nacional de Estadística, <http://www.ine.gov.bo>

UNIVERSIDAD MAYOR DE "SAN ANDRÉS"

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CARRERA DE AUDITORÍA

ANEXOS

ANEXO 1

BOLIVIA: EXPORTACIONES POR GESTIÓN SEGÚN PAÍS DE DESTINO

País	2000 Valor \$us.	2001 Valor \$us.	2002 Valor \$us.	2003 Valor \$us.	2004 Valor \$us.	2005 Valor \$us.	2006 Valor \$us.
ALEMANIA,							
REPUBLICA FEDERAL							
DE	13.203.261,96	9.383.739,59	6.383.396,35	6.339.471,88	9.931.005,48	14.840.508,45	15.419.545,50
ARGELIA	0	0	15.994,00	0	0	0	211.027,45
ARGENTINA	26.145.901,04	24.031.258,68	25.208.991,74	37.506.752,47	122.660.866,14	260.514.633,19	371.415.695,74
ARUBA	816,13	3.570,50	440	0	50.639,18	10.662,64	16.500.000,00
AUSTRALIA	1.185.515,54	897.582,92	1.099.851,59	3.256.475,17	1.743.382,66	2.763.844,84	4.560.480,25
BELGICA-							
LUXEMBURGO	40.896.383,84	13.952.370,75	8.593.939,42	15.699.579,40	32.295.515,63	22.082.134,35	60.602.153,44
CANADA	6.451.477,18	8.327.555,06	5.662.391,17	3.885.477,24	9.819.086,75	18.488.239,96	47.735.247,03
CHILE	25.590.029,65	23.982.878,69	26.263.754,94	42.875.629,99	47.616.374,52	36.280.683,60	60.198.691,50
CHINA , REPUBLICA							
POPULAR DE	5.529.915,44	5.240.857,96	7.412.695,54	11.454.400,59	23.447.386,96	20.652.307,18	35.494.735,09
COREA DEL SUR	1.750.216,37	2.062.261,46	2.928.022,18	17.995.800,63	56.870.027,34	60.267.734,73	48.596.306,24
AUSTRIA	486.604,69	449.596,30	1.062.570,38	2.375.944,00	1.998.035,33	3.366.144,26	8.108.258,77
BRASIL	158.416.894,23	287.065.934,40	335.828.697,29	490.816.256,27	712.771.207,59	1.115.113.705,46	1.562.031.328,04
COLOMBIA	197.958.627,39	134.726.191,19	140.891.101,75	156.534.161,29	126.570.748,25	181.132.435,67	154.326.682,40
EGIPTO	870.414,52	610.443,91	1.084.225,21	554.214,01	2.695.845,61	587.103,57	510.661,03
EL SALVADOR	7.339,93	0	0	15.505,80	7.709.175,02	236.783,78	244.239,08
FRANCIA	1.810.749,62	2.791.591,10	3.619.949,93	4.703.067,15	5.733.856,07	7.624.641,07	8.965.460,71
GUATEMALA	18.031,20	204.358,30	278.815,76	153.144,54	1.451.802,64	449.308,53	503.110,48
HOLANDA (PAISES							
BAJOS)	5.639.839,66	16.019.553,25	13.287.678,93	13.462.727,33	18.879.835,53	23.078.905,62	31.511.061,37
HONG KONG	149.921,09	665.314,29	1.887.662,24	2.996.207,54	4.795.956,17	4.352.323,05	3.494.594,34
INDIA	1.387.977,86	2.989.953,78	1.027.659,54	1.547.541,37	843.766,26	1.041.037,57	2.567.518,29
DINAMARCA	198.034,54	135.029,14	145.024,70	372.719,57	301.265,71	679.945,26	1.498.805,77
ECUADOR	20.162.575,10	11.530.178,19	2.418.416,12	11.395.369,39	8.438.451,91	2.675.607,71	10.594.133,61
ESPAÑA	3.187.194,72	5.817.293,75	4.930.003,95	6.048.994,95	10.208.009,11	14.705.319,17	11.449.043,75
ESTADOS UNIDOS	192.037.011,22	157.627.337,89	171.447.772,73	210.869.005,61	333.279.742,18	385.245.960,43	354.232.226,75
HAITI	0	21.262,74	23.789,10	123.256,25	104.734,35	415.413,79	280.464,12
HONDURAS	73.414,81	85.698,90	181.530,22	235.630,98	165.480,04	95.703,91	204.819,50
INDONESIA	46.585,00	614.600,77	348.575,52	186.845,16	1.543.876,93	834.525,75	178.454,11

Fuente: cifras CEPRDBOL

País	2000 Valor \$us.	2001 Valor \$us.	2002 Valor \$us.	2003 Valor \$us.	2004 Valor \$us.	2005 Valor \$us.	2006 Valor \$us.
ITALIA	16.544.925,93	13.052.001,46	13.656.698,66	15.693.456,94	15.428.658,95	15.090.730,03	24.457.778,19
ISRAEL	212.632,90	304.781,44	237.061,70	189.493,40	345.691,11	858.138,98	1.680.372,62
MARRUECOS	0	0	0	0	24.174,00	0	101.945,64
MEXICO	6.351.998,28	8.332.915,20	17.568.200,18	20.436.083,58	20.947.984,71	20.032.522,97	20.650.978,06
NO DECLARADAS	623.370,20	424.999,56	555.718,85	359.199,35	400.816,24	1.184.331,93	4.317.462,15
NORUEGA	42.754,97	72.075,45	45.120,00	6.387,00	40.513,26	394.184,61	800.314,89
PAKISTAN	87.968,30	0	146.434,01	0	48.150,00	180.403,66	136.350,02
PANAMA	1.171.631,95	3.840.580,60	242.579,29	325.173,42	7.874.211,65	232.658,23	44.577.330,91
POLONIA	61.089,28	47.531,60	80.926,40	0	144.439,50	11.520,00	526.863,72
PUERTO RICO	158.940,18	45.357,94	46.720,69	119.517,38	542.190,65	808.282,55	2.034.134,47
REINO UNIDO	169.092.578,17	72.833.610,01	31.934.219,82	34.189.603,44	52.750.572,33	59.150.488,50	79.237.814,35
REPUBLICA DOMINICANA	1.185.399,56	956.895,94	1.074.594,15	1.180.903,32	1.649.404,80	2.615.235,76	4.050.288,58
SUDAFRICA, REPUBLICA DE	37.300,00	33.792,00	216.306,80	320.291,14	127.582,45	386.246,00	1.004.574,49
SUECIA	317.972,04	729.050,01	369.805,68	351.711,03	661.480,33	478.362,57	288.242,94
TAILANDIA	246.512,00	1.669.978,46	730.452,40	675.218,24	781.284,66	680.675,24	145.530,81
URUGUAY	21.682.536,85	3.393.700,58	1.084.876,48	958.891,37	1.111.021,42	1.398.291,27	1.111.704,31
LIBANO	0	109.549,79	0	44.439,17	74.824,80	0	140.300,00
LITUANIA	0	26.400,00	0	72.864,00	0	195.360,00	206.976,00
MALASIA	5.293.423,66	1.893.929,90	4.717.075,89	11.074.759,63	20.900.031,71	16.120.060,05	17.684.725,49
NUEVA ZELANDIA	496.631,76	430.882,14	347.958,67	293.444,94	157.971,23	274.272,18	593.303,21
PARAGUAY	2.985.681,46	4.555.305,93	2.653.517,41	4.145.840,29	17.271.473,39	19.099.405,68	28.428.111,26
PERU	55.572.040,13	63.896.483,26	69.223.846,29	85.354.689,45	135.876.951,71	124.576.796,94	231.711.954,29
PORTUGAL	257.470,96	474.032,68	517.176,76	321.058,21	398.613,13	600.722,77	293.663,10
RUSIA	84.128,00	79.511,62	779.054,17	619.625,73	1.578.202,10	3.279.857,34	2.832.928,85
SUIZA	163.530.661,56	175.141.766,24	214.220.253,71	167.303.124,32	51.196.634,50	107.311.402,15	210.397.733,60
TAIWAN (FORMOSA)	134.662,85	11.450,40	141.295,08	15.400,00	131.065,47	552.889,54	589.717,79
VENEZUELA	84.534.548,84	155.492.053,03	172.576.919,72	172.013.525,60	235.598.057,51	169.044.678,56	194.933.572,75
Totales	1.244.284.748,11	1.228.723.563,29	1.320.565.767,45	1.590.728.280,91	2.195.040.464,46	2.867.881.782,81	4.068.686.845,97

Fuente: cifras CEPROBOL

ANEXO 2

BOLIVIA: EXPORTACIONES A CUBA POR GESTIÓN, CLASIFICADOR CUCI

Código	CUCI	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
		Peso Neto Kg.	Valor \$us.	Peso Neto Kg.	Valor \$us.	Peso Neto Kg.	Valor \$us.	Peso Neto Kg.	Valor \$us.	Peso Neto Kg.	Valor \$us.	Peso Neto Kg.	Valor \$us.	Peso Neto Kg.	Valor \$us.
113	FRUTAS	0	0	0	0	0	0	0	0	140	500	0	0	0	0
	OTROS														
119	ALIMENTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	14.503,34	24.724,48	0	0	0	0
	OTROS BIENES														
379	DE CONSUMO	50	155,42	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	OTROS														
229	COMBUSTIBLES	44.201,00	18.591,00	0	0	0	0	32.340,70	13.382,23	0	0	0	0	0	0
	OTROS														
219	MINERALES	0	0	0	0	1	6.000,00	0	0	0	0	0	0	0	0
	PRENDAS DE														
	VESTIR DE LANA														
362	O PELO FINO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	835	990	0	0
	OTRAS PRENDAS														
369	DE VESTIR	0	0	0	0	290	800	0	0	0	0	0	0	0	0
	OTROS TEXTILES	0	0	0	0	0	0	0	0	1.555,00	976	1.161,00	900	0	0
	Totales	44.251,00	18.746,42	0	0	291	6.800,00	32.340,70	13.382,23	16.198,34	26.200,48	1.996,00	1.890,00	0	0

Fuente: CEPROBOL

ANEXO 3

BOLIVIA: EXPORTACIONES SEGÚN CAPÍTULO

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
CAPÍTULO	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.
01-Animales vivos	239.143,00	2.136,00	741.500,00	142.500,00	40.465,00	1.230,00	2.000,00
02-Carne y despojos comestibles	495.656,32	842.106,58	420.991,00	239.434,92	1.184.908,74	2.285.525,28	3.661.394,04
03-Pescados y crustáceos	33.823,00	35.281,70	3.141,40	0	194,44	803,81	441,7
04-Leche y productos comestibles de origen animal	5.559.274,08	7.456.699,65	8.320.598,22	9.020.177,29	7.159.187,53	5.348.067,25	10.358.603,61
05-Los demás productos de origen animal	890.563,14	210.747,29	143.968,94	93.997,31	146.156,50	142.131,00	157.649,00
06-Productos de Floricultural	680.263,88	592.987,93	501.618,67	528.159,97	364.700,89	448.560,70	521.714,98
07-Vegetales, comestibles, raíces y tubérculos alimenticios	4.540.189,13	6.679.702,18	7.631.154,62	6.612.983,76	8.919.750,49	9.822.378,09	10.922.758,94
08-Frutos comestibles	34.917.848,48	29.457.375,46	30.691.627,99	42.453.800,80	64.966.916,41	83.501.785,79	80.614.827,31
09-Café, té y especias	10.443.472,90	5.922.602,62	6.242.857,82	6.455.678,60	9.615.779,73	11.744.696,05	14.827.121,81
10-Cereales	2.501.419,98	3.914.031,27	3.088.234,55	4.175.747,79	8.196.585,92	7.022.976,75	15.160.906,36
11-Productos de molinenda	368.342,93	102.841,39	243.387,96	484.805,89	532.074,82	598.845,61	953.030,51
12-Semillas, frutos oleaginosos y prod. derivados	87.354.539,09	16.891.935,67	25.073.627,79	44.379.945,57	51.102.023,80	71.979.589,68	52.872.256,35
13-Gomas, Resinas y demás Jugos y Extractos Vegetales	9.366,00	168,27	0	346,61	375,65	4.036,52	1.564,85
14-Bambú	42.169,98	32.675,40	53.064,90	101.931,85	203.520,07	145.293,64	235.438,65
15-Aceites vegetales, productos de su desdoblamiento	102.994.364,91	109.323.770,04	115.809.753,30	130.620.851,88	149.404.387,60	136.575.817,51	155.411.965,08
16-Preparaciones de carne y pescado	457.200,39	352.132,56	231.188,16	65.732,93	221.337,57	227.281,23	514.850,36
17-Azúcares y artículos de confitería	7.270.807,31	10.022.221,86	15.834.924,50	24.378.167,70	32.884.697,97	19.975.558,34	18.270.678,91
18-Cacao y sus preparaciones	1.056.542,01	1.178.789,58	1.116.827,20	1.199.848,41	1.353.655,57	1.459.034,81	1.674.580,35
19-Preparación a base de cereales	2.348.129,48	1.614.883,60	1.349.503,54	1.776.536,26	1.481.088,19	1.686.975,52	1.060.294,89
20-Preparaciones de legumbres, hortalizas y frutos	3.582.106,53	3.415.747,10	2.169.830,09	3.542.564,92	4.949.491,40	5.917.431,48	7.356.279,19
21- Preparaciones alimenticias diversas	22.003,26	4.117,52	18.138,29	50.375,97	62.254,35	98.746,09	216.329,61
22-Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	6.192.243,09	7.307.901,11	6.047.565,60	11.642.267,03	14.643.959,89	15.387.059,89	22.947.944,97
23-Residuos y desperdicios de las Industrias alimenticias	148.626.251,63	195.322.145,81	212.514.785,98	219.581.870,32	269.145.933,13	221.403.985,66	217.754.464,56
24-Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	1.700.105,45	1.578.759,18	1.342.441,00	1.095.761,95	593.627,14	429.515,00	444.821,32
25-Sal azufre, tierras, piedras, yesos y cementos	6.945.944,86	5.196.049,01	4.696.461,00	7.197.000,69	8.151.241,18	7.887.233,38	6.297.578,21
26-Minerales	253.095.593,08	183.739.108,66	193.623.923,20	221.712.577,67	286.999.630,78	340.682.876,56	784.899.744,68
27-Combustibles minerales, aceites minerales y sus productos	178.439.531,71	303.188.308,68	346.349.443,93	851.020.150,75	1.444.201.118,07	2.059.160.237,78	
28-Productos químicos inorgánicos	3.812.059,37	2.588.552,03	3.954.018,72	10.274.896,37	12.763.079,95	16.127.514,01	
29-Productos químicos orgánicos	77.319,72	78.502,76	67.733,00	544.039,36	1.304.476,37	717.589,60	
30-Productos farmacéuticos	1.193.790,00	1.417.454,11	1.152.315,69	1.749.730,29	1.656.091,88	1.647.487,24	
31-Abonos	0,00	0,00	0,00	9,60	18.904,00	0,00	1.622,00
32-Extractos tintóreos pigmentos y otros materiales colorantes	721.103,40	39.417,50	33.054,55	3.331,29	4.031,06	4.053,50	5.508,00
33-Aceites Esenciales y Resinoides; Preparaciones de Perfumería, de Tocador o de Cosmética	40,00	275,00	113.378,46	23.033,42	190.674,65	315.135,42	394.428,54
34-Jabones, agentes de superficie orgánicos	250.638,15	93.516,67	11.649,41	225.361,60	668.204,25	1.271.722,04	2.300.865,99
35-Productos en base a almidón o fécula modificado	0	5.456,89	0	5.065,40	4.410,79	16.458,56	29.512,37
36-Pólvora y Explosivos; Artículos de Pirotecnia; Fósforos (Cerrillas); Aleaciones Pirofóricas; Materias Inflamables	0	195.955,90	115.616,50	170.554,00	770.867,05	1.456.873,20	2.273.365,00
37-Productos Fotográficos o Cinematográficos	0,00	0,00	0,00	0,00	76,00	0,00	0,00
38-Productos diversos de las industrias químicas	68.136,20	112.028,44	48.477,81	60.404,58	158.488,80	164.975,29	195.353,95
39-Materias plásticas y sus manufacturas	1.038.439,92	2.242.176,92	1.796.850,93	1.858.524,69	3.592.499,37	6.655.747,84	6.971.444,84
40-Caucho y manufacturas de caucho	3.012,00	7.260,10	1.175,70	9.500,00	5.039,50	1.207,80	1.588,14

Fuente: CEPROBOL

CAPITULO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.
41-Pieles (excepto la peletería) y cueros	21.118.223,51	20.927.795,12	23.030.737,66	19.947.984,72	21.844.076,57	19.999.728,87	30.360.940,22
42-Manufacturas de cuero	1.363.139,81	1.918.565,45	1.371.689,65	1.699.601,65	1.687.549,50	1.666.979,31	2.163.121,47
43-Peletería y confecciones de peletería	281.068,30	228.582,30	174.808,37	91.669,47	74.018,60	71.646,86	40.883,10
44-Madera y sus manufacturas	57.603.990,21	40.927.966,29	40.914.503,83	42.849.110,36	56.385.448,62	67.708.298,59	87.663.486,10
45-Corcho y sus Manufacturas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.559,00
46-Manufacturas de espantería o de cestería	6.437,32	1.370,24	3.590,25	2.698,07	30.143,92	14.253,48	18.735,74
47-Pastas de madera o de otras materias fibrosas	1.019.394,18	1.571.334,66	1.311.113,43	1.473.383,25	827.254,79	670.990,98	1.571.517,07
48-Manufacturas de papel	434.462,18	295.847,62	187.703,51	173.700,26	921.156,41	1.152.577,42	715.119,92
49-Productos editoriales	288.164,02	240.184,12	592.094,62	829.991,69	549.712,41	532.486,20	508.951,02
50-Seda	5.740,00	1.920,00	0,00	0,00	0,00	6,67	0,00
51-Lana y pelo fino u ordinario	1.774.334,68	1.829.298,47	1.919.922,59	2.002.121,09	2.170.635,51	3.085.705,70	3.186.871,56
52-Algodón	19.775.660,39	10.247.127,83	4.752.203,34	7.540.961,66	16.144.855,67	15.891.461,97	17.110.510,36
53-Fibras textiles vegetales	755,39	10.080,36	4.415,60	8.899,60	3.428,49	118,38	7.207,11
54-Filamentos sintéticos o artificiales	145.475,04	32.304,47	168.290,58	21.402,55	924,00	3.174,76	6.015,50
55-Fibras sintéticas o artificiales	143.037,03	80.007,12	30.705,70	21.137,60	173.635,63	127.890,09	67.321,95
56-Guatas, cordeles, cuerdas y cordajes	7.232,46	2.037,20	761,93	23.775,61	1.420,85	5.805,00	8.489,61
57-Alfombras y demás revestimientos para el suelo	45.596,45	61.754,40	40.348,91	37.544,57	19.916,13	28.475,17	19.195,28
58-Tejidos especiales, alfombras y tapices	13.282,37	21.901,83	9.983,88	20.240,79	35.864,89	26.092,00	38.732,18
59-Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas, artículos técnico	149.589,24	19.215,70	23.158,83	70.097,32	15.551,25	1.158,05	4.094,21
60-Tejidos de punto	154.705,29	54.523,47	81.141,65	30.169,28	22.066,04	35.604,56	155.921,86
61-Prendas y complementos de vestir de punto	24.276.719,97	24.389.605,95	22.307.042,04	35.352.400,23	42.213.048,05	43.435.163,84	42.360.536,11
62-Prendas y complementos de vestir (tejido plano)	4.711.307,52	3.013.814,18	3.292.056,02	6.869.653,84	9.552.170,49	7.070.802,25	6.819.594,31
63-Demas artículos textiles confeccionados	4.176.556,30	2.753.191,47	1.025.123,63	740.244,36	567.783,80	481.446,74	937.578,04
64-Calzados y botines	530.137,42	594.900,28	208.094,62	316.493,64	698.127,58	1.626.268,17	2.217.649,68
65-Artículos de sombrerería y sus partes	628.393,61	501.340,83	200.937,84	260.526,84	640.433,56	999.706,46	1.471.344,34
66-Paraguas, Sombrillas, Quitasoles, Bastones, Bastones Asiento, Latigos, Fustas y Sus Partes	2	3	33.215,50	5.427,00	13.342,55	401	15
67-Plumas y Plumon Preparados y Artículos de Plumas o Plumon; Flores Artificiales; Manufacturas de Cabello	0	0	35	2,5	0	22,77	0
68-Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto	401.725,50	773.190,98	761.827,58	1.302.660,27	2.593.322,74	1.797.169,69	2.137.889,32
69-Productos cerámicos	172.994,52	504.192,97	1.125.880,64	1.456.800,47	2.084.437,34	3.186.222,16	3.949.200,52
70-Vidrio y manufacturas de vidrio	931.343,14	698.765,69	1.767.282,71	1.679.271,47	1.957.459,78	1.897.159,75	1.768.251,08
71-Piedras preciosas y semipreciosas, metales preciosos	148.916.775,18	148.925.146,60	156.503.072,14	131.734.401,88	101.418.266,96	151.015.341,14	212.946.400,67
72-Hierro y acero	454.760,80	556.308,75	623.529,01	526.372,86	1.513.491,92	1.778.090,79	1.276.319,51
73-Manufacturas de fundición, hierro o acero	69.291,77	135.641,49	314.689,26	92.180,42	85.420,42	190.853,55	324.316,43
74-Cobre y manufacturas de cobre	369.219,34	267.411,11	570.487,43	412.498,10	1.219.569,96	2.349.364,80	7.390.790,52
75-Niquel y Sus Manufacturas	0,00	0,00	0,00	939,00	82,19	0,00	600,00
76-Aluminio y manufacturas de aluminio	495.989,94	682.433,56	630.450,63	808.171,87	859.885,72	1.435.619,21	2.102.062,01
78-Plomo y manufacturas de plomo	296.190,71	277.415,23	160.162,91	108.350,99	325.978,05	513.605,39	756.461,93
79-Cinc y Sus Manufacturas	15.050,00	2.096,70	8.343,50	4.000,00	325,50	5.160,00	6.800,00
80-Estaño y manufacturas de estaño	66.218.733,35	51.014.895,32	49.401.097,69	59.471.919,69	116.928.000,99	104.776.815,25	121.002.298,53
81-Otros metales comunes	169.342,19	557.622,35	595.630,89	931.264,06	1.144.172,59	1.547.913,19	2.375.186,53
82-Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común. o artes de esos artículos. de metal común	15.328,80	28.859,22	39.126,00	3.196,27	224,00	325,60	3.588,24
83-Manufacturas diversas de metales comunes	781,01	13.070,88	48.744,60	119.256,07	126.959,06	108.801,11	179.397,72
84-Máquinas y artefactos mecánicos y sus partes	92.184,15	629.788,70	452.315,75	16.629,50	1.028.105,29	135.483,97	133.688,26
85-Materiales eléctricos y sus partes	921.503,10	884.094,58	628.555,82	764.668,03	952.266,21	956.986,79	1.443.035,76

Fuente: CEPROBOL

CAPITULO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.	Valor \$us.
86-Vehículos y material para vías ferreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización	70.260,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
87-Vehículos, automoviles y demás vehiculos terrestres	45,00	1.564,53	450,00	3.350,16	5.593,76	0,00	140,00
88-Aeronaves, Vehiculos Espaciales y Sus Partes	0,00	4.680,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
89-Barcos y demás artefactos flotantes	3.150,24	1.229,10	2.380,00	6.800,00	50.190,00	0,00	160,00
90-Instrumentos y Aparatos de Optica, Fotografia o Cinematografia, de Medida, Control o Precision; Instrumentos y Aparatos Medicoquirurgicos; Partes y Accesorios de Estos Instrumentos o Aparatos	4.263,00	2.119,00	4.986,73	12.401,61	1.486,10	28.587,97	141.650,86
91-Aparatos de Relojeria y Sus Partes	110,00	0,00	0,00	21,50	0,00	160,00	9,95
92-Instrumentos musicales	175.568,23	145.527,90	136.446,45	135.294,05	127.835,16	112.088,72	116.795,45
94-Muebles, artículos de cama y similares	17.475.823,70	11.356.826,46	13.031.308,96	14.995.752,31	15.665.576,81	15.299.740,50	15.622.645,72
95-Juguetes, juegos y equipamiento para deportes	23.935,86	61.016,55	26.545,60	43.376,69	100.433,53	91.733,83	129.808,12
96-Manufacturas diversas	351.519,21	289.839,55	491.006,25	796.291,69	922.740,81	1.429.244,55	1.156.274,88
97-Objetos de arte, de colección o de antigüedad	14.020,30	19.331,27	2.937,50	31.960,50	10.117,26	674,00	25.254,82

Fuente: CEPROBOL