

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA



TESIS DE GRADO

**EFFECTOS ECONÓMICOS DE LAS RELACIONES
COMERCIALES Y RÉGIMEN ADUANERO EXTERNO
SOBRE EXPORTACIONES BOLIVIANAS**

PERIODO 1990–2009

POSTULANTE: Amira Nieves Sirpa Valdez

TUTOR: Lic. Eloy Arandia Arenas

La Paz – Bolivia, Septiembre de 2011

INDICE DE CONTENIDO

EFECTOS ECONOMICOS DE LAS RELACIONES COMERCIALES Y REGIMEN ADUANERO EXTERNO SOBRE EXPORTACIONES BOLIVIANAS PERIODO 1990–2009

	Pág.
Introducción	1
<u>CAPITULO I</u>	
I. CARACTERISTICAS GENERALES DE LA INVESTIGACION	2
1.1 Antecedentes	2
1.2 Descripción de los problemas	2
1.3 Formulación del problema	3
1.3.1 Problema de investigación	3
1.3.1.1 Problemas complementarios	3
1.4 Formulación de objetivos	4
1.4.1 Objetivo general	4
1.4.2 Objetivos específicos	4
1.5 Formulación de hipótesis	4
1.6 Determinación de variables	4
1.6.1 Variables independientes	5
1.6.2 Variable dependiente	5
1.6.3 Operacionalización de variables	5
1.7 Justificación	6
1.8 Alcances	6
1.8.1 Alcance temporal	6
1.8.2 Alcance espacial	6
1.9 Diseño metodológico	7
1.9.1 Método	7
1.9.2 Tipo de investigación	7
1.9.3 Técnicas en recolección de datos	7
1.9.3.1 Fuentes de información	8
1.9.4 Desarrollo de la investigación	8
<u>CAPITULO II</u>	
II. MARCO TEORICO	9
2.1 Conceptos	9
2.1.1 Efectos económicos	9
2.1.2 Relaciones comerciales	10
2.1.2.1 De cooperación internacional	10
2.1.2.2 De integración internacional	10
2.1.3 Régimen aduanero	11

2.1.3.1	Régimen aduanero externo	11
2.1.3.2	Aranceles	11
2.1.4	Exportaciones	11
2.2	Teorías	12
2.2.1	Los beneficios de relaciones comerciales y la apertura	12
2.2.1.1	Los costos del libre comercio	13
2.2.2	Obstáculos técnicos al comercio	15
2.2.2.1	Las normas sobre OTC	17
2.2.2.2	Protección de la seguridad de las personas	18
2.2.2.3	Protección de la salud de las personas	18
2.2.2.4	Protección de salud y vida de animales y vegetales	19
2.2.2.5	Protección del medio ambiente	19
2.2.3	Teoría del comercio internacional	19
2.2.3.1	El Mercantilismo (Siglos XVI–XVIII)	20
2.2.3.1.1	Los aportes generales de Mercantilistas	21
2.2.3.1.2	Aportes de Merca	23
2.2.3.1.2.1	Teoría de balanza comercial	23
2.2.3.1.2.2	Teoría cuantitativa y precios	24
2.2.3.1.2.3	Tipo de cambio y fluctuaciones	25
2.2.3.1.2.4	Atesoramiento de metales precios	25
2.2.3.2	Los Clásicos (Siglos XVIII–XIX)	26
2.2.3.2.1	El modelo general	26
2.2.3.2.2	El modelo Clásico del comercio exterior	27
2.2.3.2.3	Aportes de Adam Smith y David Ricardo	28
2.2.3.2.4	Aportes de John Stuart Mill (1770–1858)	30
2.2.3.3	El aporte de Neoclásicos al comercio exterior	32
2.2.3.3.1	Marshall y la teoría de demanda recíproca	32
2.2.3.3.2	Síntesis del modelo Neoclásico (Siglos XIX–XX)	33
	<u>CAPITULO III</u>	35
III.	RELACIONES COMERCIALES	35
3.1	Organización Mundial del Comercio (OMC) como marco referencial	36
3.1.1	Estructura de la OMC	37
3.1.2	Papel creciente de la OMC	37
3.2	Políticas de acuerdos comerciales de Bolivia	38
3.2.1	Relaciones comerciales	39
3.2.1.1	A nivel de bloques económicos	39
3.2.1.1.1	Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	39
3.2.1.1.2	Comunidad Andina de Naciones (CAN)	40
3.2.1.1.3	Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	43
3.2.1.1.4	Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA)	45
3.2.1.1.5	Unión Europea (UE)	47
3.2.1.1.6	Tratado de Libre Comercio (TLC)	50
3.2.1.1.7	Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA)	52
3.2.1.1.8	Alternativa Bolivariana para América Latina (ALBA)	54

	3.2.1.1.8.1	Creación del ALBA	55
	3.2.1.1.8.2	Países miembros del ALBA	56
	3.2.1.1.8.3	Principios del ALBA	56
	3.2.1.1.8.4	Funciones económicas del ALBA	57
	3.2.1.1.9	El Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP)	58
	3.2.1.1.9.1	Funciones económicas de TCP	59
	3.2.1.2	A nivel de países o bilaterales	60
	3.2.1.2.1	El ATPDEA	61
	3.2.1.2.2	Acuerdo de Complementación Económica (ACE 22) con Chile	63
	3.2.1.2.3	Tratado de Libre Comercio con México	63
	3.2.1.2.4	Sistema Generalizado de Preferencias-Japón	63
	3.2.2	Estadísticas sobre relaciones comerciales	65
	3.2.3	Vías de acceso al mercado CAN	69
3.3		Causas de relaciones comerciales escasamente diversificadas	70
3.4		Informe final sobre relaciones comerciales	71
		<u>CAPITULO IV</u>	72
IV.		REGIMEN ADUANERO EXTERNO	72
	4.1	El sector transable de la economía boliviana	73
	4.2	El régimen aduanero externo y barreras comerciales	73
	4.2.1	Barreras arancelarias	75
	4.2.2	Barreras sanitarias y fitosanitarias	78
	4.2.3	Obstáculos técnicos al comercio	81
	4.3	Procedimientos aduaneros en la CAN	83
	4.3.1	Procedimientos aduaneros	83
	4.3.1.1	Regímenes aduaneros en la CAN	85
	4.3.1.1.1	Clases de regímenes aduaneros especiales	85
	4.3.1.2	Documento único aduanero	87
	4.3.1.2.1	Formato del DUA	87
	4.3.1.3	Arancel Externo Común (AEC)	88
	4.3.1.3.1	Las alícuotas y mercancías del AEC	90
	4.3.1.4	Arancel Integrado Andino (ARIAN)	90
	4.3.1.4.1	Interpretación y manejo del ARIAN	92
	4.3.1.5	Política Arancelaria Común PAC de CAN	94
	4.3.1.5.1	Objetivos Generales	95
	4.3.1.5.2	Objetivos específicos	95
	4.4	Factores explicativos del régimen aduanero externo rígido	96
	4.5	Informe final sobre régimen aduanero externo	98
		<u>CAPITULO V</u>	99
V.		EXPORTACIONES BOLIVIANAS	99
	5.1	Composición de exportaciones y sus comportamientos	100
	5.1.1	Comportamiento de exportación total	101
	5.1.1.1	Minerales	102
	5.1.1.2	Hidrocarburos	103
	5.1.1.3	No tradicionales	103
	5.1.1.4	Otros productos exportados	104

5.1.2	Estructura porcentual e importancia de exportaciones	105
5.1.2.1	Con respecto al total	105
5.1.2.2	Con respecto al PIB	106
5.1.3	Exportación de productos según valor agregado	107
5.1.3.1	Materias primas	109
5.1.3.2	Productos manufacturados	109
5.1.3.3	Productos agrícolas	109
5.1.4	Destino de exportaciones bolivianas	110
5.1.4.1	A países	110
5.1.4.2	A bloques económicos	110
5.1.5	Efecto de precios internacionales sobre exportaciones	111
5.2	Saldo comercial entre exportaciones e importaciones	113
5.2.1	Grado de apertura al comercio exterior	116
5.3	Causas de exportaciones bolivianas reducidas	120
5.4	Informe final sobre exportaciones bolivianas	124
<u>CAPITULO VI</u>		
VI.	DETERMINACION DE EFECTOS ECONOMICOS SOBRE EXPORTACIONES BOLIVIANAS	125
6.1	Balance sobre la evolución de tres variables principales	126
6.2	Sistematización de información pertinente	127
6.3	Determinación de efectos económicos	128
6.3.1	Método de modelo econométrico	128
6.3.1.1	Especificación del modelo econométrico	128
6.3.1.1.1	Estimación del modelo econométrico	130
6.3.1.1.1.1	Interpretación de resultados	131
6.3.1.1.1.1.1	Comprobación de hipótesis del trabajo	131
<u>CAPITULO VII</u>		
VII.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	133
7.1	Conclusión general	133
7.2	Conclusiones específicas	133
7.3	Recomendaciones	134
VIII.	BIBLIOGRAFIA CONSULTADA	136
IX.	ANEXOS	138

EFFECTOS ECONOMICOS DE LAS RELACIONES COMERCIALES Y REGIMEN ADUANERO EXTERNO SOBRE EXPORTACIONES BOLIVIANAS PERIODO 1990–2009

Durante 1990–2009 las exportaciones totales tuvieron desempeño ascendente desde \$us922,7 millones durante 1990 hasta \$us5.365,5 millones en 2009. Este comportamiento positivo da cuenta sobre la importancia del mercado internacional, relaciones comerciales y régimen aduanero externo que influyen sobre exportaciones bolivianas.

Sin embargo este crecimiento con relación al producto global es todavía muy bajo comparativamente con potencialidades productivas. Por ello existieron argumentos sustentatorios cuantitativos que convalidaron ampliamente para la realización de este trabajo que consistió en determinar el grado de contribución que tienen las relaciones comerciales y restricciones arancelarias del régimen aduanero externo sobre las exportaciones.

Las relaciones comerciales generaron efectos positivos del 6.26% sobre exportaciones bolivianas, mientras el régimen aduanero externo tuvo impacto negativo de 21.96%. Por cuanto, se percibe una incidencia global contractiva hasta 7.85% en demanda internacional durante 1990–2009.

Relaciones comerciales escasamente diversificadas, las causas están relacionadas con la falta de capacidad institucional del Estado boliviano para negociar mayores acuerdos con países y bloques económicos en procura de conseguir preferencias arancelarias, aprovechar beneficios y ventajas que permita aumentar las exportaciones. Asimismo, se atribuye a la baja capacidad productiva para cubrir demanda externa debido a factores estructurales.

Régimen aduanero externo rígido proteccionista, las causas se atribuyen a dos factores: 1) A la presencia de países subdesarrollados como Bolivia especializado en exportación de materias primas y alimentos con escaso valor agregado donde para aquellas naciones es prioritaria por sus características naturales, y 2) Protección de industrias locales para evitar invasión del contrabando. Asignan mucha importancia a recursos naturales renovables y no renovables como bienes estratégicos para su aprovechamiento.

Los indicadores resultaron desalentadores no alcanzaron cifras óptimas cuando las relaciones comerciales son escasamente diversificadas, régimen aduanero externo rígido y proteccionista, y exportaciones bolivianas reducidas. Según estas condiciones sostenidas se aceptó la hipótesis del trabajo.

INTRODUCCION

Las relaciones comerciales son condiciones necesarias en la diversificación de exportaciones bolivianas mediante políticas del comercio exterior aprovechando aquellas ventajas que ofrece. Bolivia un país con potencialidades productivas de múltiples variedades, tiene posibilidades de cubrir la demanda interna y externa; pero faltan ciertas iniciativas innovadoras para satisfacer estos requerimientos, cuando existen limitaciones y restricciones arancelarias.

Al respecto, los exportadores bolivianos generalmente enfrentan obstáculos y dificultades de carácter arancelario y otras respecto a las prescripciones técnicas relacionadas con normas sanitarias y fitosanitarias. Por consiguiente, Bolivia para efectuar exportaciones tuvo que superar estas barreras en desmedro de competitividad internacional, donde los países vecinos sudamericanos, europeos, africanos, asiáticos, y oceánicos imponen serias restricciones y reglamentaciones para productos agropecuarios.

Según régimen aduanero externo, las exportaciones bolivianas se encuentran sujetas a regímenes especiales de prohibición, estos se refieren a animales vivos, cuadros pictóricos, esculturas, entre otros. En síntesis, aquellas ventas destinadas al exterior no se encuentran libres de restricciones, con ciertas excepciones transitorias se ha conseguido preferencias arancelarias.

Este trabajo consistió en determinar el grado de contribución que tienen las relaciones comerciales y restricciones arancelarias del régimen aduanero externo a las exportaciones durante 1990–2009. Entonces, esta investigación se desarrolló en siete capítulos: I. Características generales de investigación, II. Marco teórico, III. Relaciones comerciales, IV. Régimen aduanero externo, V. Exportaciones bolivianas, VI. Determinación de efectos económicos sobre exportaciones bolivianas, y VII. Conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO I

I. CARACTERISTICAS GENERALES DE INVESTIGACION

1.1 Antecedentes

Durante 1990–2009 las exportaciones totales tuvieron desempeño ascendente desde \$us922,7 millones durante 1990 hasta \$us5.365,5 millones en 2009, registrando un crecimiento promedio anual del 24.07% (ver **Anexo N° 1**). Este comportamiento positivo da cuenta sobre la importancia del mercado internacional, relaciones comerciales y régimen aduanero externo que influyen positiva y negativamente sobre ventas bolivianas al resto del mundo.

Por otro lado, el valor de exportaciones durante 1990 representaba 18,96% del PIB y llegando al 2009 estos montos ascendieron hasta 30,72% lo cual significa una variación notable, registrando un promedio anual del 21,03% (ver **Anexo N° 2**). Esta estructura porcentual en relación al producto global es todavía muy baja comparativamente con potencialidades productivas. Entonces, existen argumentos sustentatorios cuantitativos que convalidan ampliamente la realización de este trabajo académico con importancia notoria.

1.2 Descripción de problemas

El aspecto problemático es punto de partida para esta investigación, una vez identificado, se apresta plantear alternativas de reversión; en eso consiste el aporte y contribución académica tendientes a sugerir medidas correctivas.

- Relaciones comerciales escasamente diversificadas, con características improrrogables de corta duración que no permiten el acceso a mercados externos para productos exportables en forma sostenida.

- Régimen aduanero externo rígido proteccionista, imponen fuertes restricciones y barreras arancelarias a exportaciones bolivianas.
- Exportaciones bolivianas reducidas, no guardan relación con potencialidades productivas y la falta de diversificación.

Una vez definido el entorno problemático, con este conjunto de parámetros indispensables, existen condiciones necesarias para encaminar correctamente el trabajo evitando contratiempos y ambigüedades que suelen presentarse.

1.3 Formulación del problema

Relaciones comerciales subdiversificadas y régimen aduanero externo rígido influyen sobre las exportaciones bolivianas reducidas.

1.3.1 Problema de investigación

¿Qué efectos económicos generarán las relaciones comerciales y régimen aduanero externo sobre exportaciones bolivianas?

1.3.1.1 Problemas complementarios

¿Cuáles son las causas de relaciones comerciales subdiversificadas, y cómo se observan los indicadores cuantitativos sobre este tema?

¿En qué consisten factores explicativos del aduanero externo rígido proteccionista, y cuales son barreras arancelarias en datos?

¿A qué causas responden las exportaciones bolivianas reducidas, y cómo se pueden revertir estos problemas estructurales?

1.4 Formulación de objetivos

El trabajo se realizó en base a un objetivo general y tres específicos, definidos con mayor precisión que orientaron correctamente esta investigación.

1.4.1 Objetivo general

Determinar los efectos económicos generados por relaciones comerciales y régimen aduanero externo sobre exportaciones bolivianas.

1.4.2 Objetivos específicos

Determinar las causas de relaciones comerciales subdiversificadas, y encontrar aquellos indicadores cuantitativos para su descripción.

Establecer factores explicativos del régimen aduanero externo rígido proteccionista, y determinar las barreras arancelarias en datos.

Analizar las causas de exportaciones bolivianas reducidas, y plantear formas para revertir estos problemas en el marco del contexto externo.

1.5 Formulación de hipótesis

El comportamiento de exportaciones responde positivamente a las relaciones comerciales y negativamente al régimen aduanero externo.

1.6 Determinación de variables

Se refiere a la determinación de variables que intervienen en el trabajo, las cuales se clasificaron en dependiente e independientes respectivamente.

1.6.1 Variables independientes

- Relaciones comerciales (Relaciones) (Nº de acuerdos comerciales con países y bloques económicos).
- Régimen aduanero externo (Régimen) (Nº de aranceles aduaneros y alícuotas en %).

1.6.2 Variable dependiente

- Exportaciones bolivianas (Export) (en Millones de Dólares).

Por consiguiente, existen tres variables cuantitativas: dos independientes y una dependiente. Además, existen subvariables de complementación al trabajo.

1.6.3 Operacionalización de variables

Define la relación existente entre una variable dependiente con dos independientes. De esta manera, se estableció una expresión matemática como función implícita principal en forma más comprensible posible:

$$\text{Export} = f(\text{Relaciones}, \text{Régimen})$$

En términos más puntuales, el comportamiento de exportaciones es función a las relaciones comerciales y régimen aduanero externo implícitamente.

MATRIZ N° 1
MATRIZ DE OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

Causa		Efecto	VARIABLE DEPENDIENTE	
			Exportaciones bolivianas	
VARIABLES INDEPENDIENTES	Δ	Relaciones	Δ	
	Δ	Régimen		∇

FUENTE: Elaboración según la hipótesis de trabajo.

Según la **Matriz N° 1** un aumento y mejoramiento de relaciones comerciales determina el incremento de exportaciones; mientras, una rigidez y endurecimiento del régimen aduanero externo contrae la demanda de productos exportables. Por consiguiente, existe relación directa e inversa entre variable dependiente con dos independientes, tal como señala hipótesis del trabajo.

1.7 Justificación

Por la necesidad de contribuir a la profundización, mejoramiento y diversificación de relaciones comerciales, y buscar alternativas para flexibilización del régimen aduanero externo que permita otorgar mayores preferencias a exportaciones bolivianas al levantar aquellas restricciones y barreras arancelarias que impiden la dinámica del comercio exterior hasta lograr una liberalización sin limitantes de carácter impositivo (aranceles aduaneros).

1.8 Alcances

Para desarrollar eficientemente el presente trabajo académico, se decidió delimitar el alcance temporal y espacial de acuerdo a metodología adoptada.

1.8.1 Alcance temporal

El trabajo comprendió 1990–2009 una gestión 20 años para realizar un balance de relaciones comerciales, régimen aduanero externo y exportaciones.

1.8.2 Alcance espacial

La investigación tiene alcance nacional por tratarse de una investigación amplia con mayor énfasis en relaciones comerciales, régimen aduanero externo y exportaciones bolivianas, estas tienen connotación económica a nivel global.

1.9 Diseño metodológico

Según un criterio metodológico apropiado, el trabajo se organizó en siete capítulos. El primero y segundo son de planteamiento y marco teórico, de tres a seis constituyen el desarrollo de investigación, que permitieron responder a los objetivos formulados al principio bajo aproximaciones sucesiva y de ahí derivaron las conclusiones y recomendaciones como nuevo aporte temático.

1.9.1 Método

Para realizar el presente trabajo se adoptó el método inductivo, que a partir de un análisis individual sobre tres variables: relaciones comerciales, régimen aduanero externo y exportaciones bolivianas, fue posible generalizar los problemas del caso estudiado y a partir de estas determinaciones puntuales existen suficientes elementos y argumentos para plantear reversión de factores adversos encontrados en contexto de dinámica del comercio exterior vigente.

1.9.2 Tipo de investigación

Esta investigación adoptó la forma descriptiva, analítica, explicativa, interpretativa y carácter concluyente con componente propositivo en función a los problemas encontrados. La modalidad de presentación y exposición final es del tipo documental. Es un análisis crítico y al mismo tiempo propositivo.

1.9.3 Técnicas en recolección de datos

Recolección de información sobre tres variables: relaciones comerciales, régimen aduanero externo y exportaciones y otras complementarias. La técnica consistió en acudir a fuentes secundarias una vez definidas puntualmente. Las formas de sistematización descriptiva se realizaron mediante cuadros y gráficos

con la consiguiente correlación entre ellas. Fue importante analizar el comportamiento y tendencia de estos tres datos que posibilitaron establecer características estructurales de economía boliviana con respecto al sector transable como principal fuente crecimiento y desarrollo económico.

En síntesis, los datos de tres variables constituyeron la base donde se construyeron todos aquellos aspectos analíticos como descriptivos que posibilitaron derivar conclusiones correctas útiles para acuerdos comerciales.

1.9.3.1 Fuentes de información

Se trabajó con información secundaria y fueron obtenidos de fuentes oficiales: Instituto Nacional de Estadísticas (INE) este órgano rector del Sistema Nacional de Información Estadística tiene importantes publicaciones sobre estadísticas del comercio exterior, Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia, Aduana Nacional de Bolivia (ANB), Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE), Banco Central de Bolivia (BCB), Fundación Milenio, entre otros. Se complementaron con publicaciones afines sobre el tema estudiado, y se ayudó con Internet de aquellos aspectos vinculados a acuerdos comerciales de Bolivia, régimen aduanero externo, y ciertas referencias temáticas con contenidos contributivos.

1.9.4 Desarrollo de investigación

Es una investigación con análisis cuantitativo donde el principal ingrediente fueron datos de tres variables centrales anteriormente listadas. El trabajo se realizó conforme a problemas, objetivos e hipótesis planteados al principio, como respuesta a las listas de agendas mencionadas, donde cada punto conformó el conjunto de temáticas correspondientes para cada caso citado en concordancia con aproximaciones sucesivas al aspecto central.

CAPITULO II

II. MARCO TEORICO

La elaboración del **marco teórico** se hizo según Roberto Hernández Sampieri, quién señala textualmente sobre el tema: “implica exponer y analizar teorías, conceptos, investigaciones previas y antecedentes en general que se consideren válidos para el correcto encuadre del estudio”¹. Entonces, este Capítulo II se dividió en dos partes: 1) Conceptos, y 2) Teorías, que significa sustentar teóricamente esta investigación una vez definido el “problema de investigación” que fue respondida mediante este trabajo académico.

Asimismo, el marco teórico significa sustentar el trabajo una vez definido el problema de investigación, objetivos e hipótesis. Describe sobre el estado pasado y actual del conocimiento con agregación de valor al tema existente.

2.1 Conceptos

Se refiere al conjunto de definiciones para cada término que corresponde a la investigación concreta, con el propósito de facilitar el manejo y comprensión sobre el trabajo y aspectos complementarios relevantes en cuyo efecto.

2.1.1 Efectos económicos

Son efectos positivos o negativos que representan beneficios y pérdidas según principios de racionalidad económica, ocasionados por la variación de variables sobre otras, dentro los argumentos y definiciones anteriormente realizadas con objetivos y metas de favorecer o generar desventajas a cambio de posicionamiento y protección de mercados externos e internos.

¹ Hernández Sampieri, Roberto. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION. Quinta edición, año 2010. Pág. 52.

2.1.2 Relaciones comerciales

Son vínculos, acercamientos, acuerdos, tratados y otras formas de relaciones entre dos o más países y Estados que se comprometen a cumplir ciertas acciones para mejorar su intercambio comercial. Conjunto de acciones que emprenden las naciones y bloques económicos para promover la dinámica del comercio exterior y el grado de apertura comercial con países subdesarrollados.

Es un entendimiento bilateral o multilateral entre Estados, cuyo objetivo es armonizar los intereses respectivos de nacionales entre partes contratantes y aumentar intercambios comerciales. Convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante mediante los cuales dos o más países se comprometen a acatar condiciones específicas en su intercambio comercial, que incluye concesiones mutuamente benéficas. Existen dos tipos de relaciones comerciales:

2.1.2.1 De cooperación internacional

Es un sistema mediante el cual se asocian varios Estados con el fin de alcanzar determinados objetivos comunes que responden a sus intereses solidarios, sin que la acción emprendida, ni aquellas medidas adoptadas para alcanzarlos, afecten esencialmente a sus jurisdicciones o prerrogativas de Estado soberano. Aquí tiene sentido las cláusulas de nación más favorecida, donde los beneficios acordados son para favorecer a todos por igual sin preferencias especiales.

2.1.2.2 De integración internacional

Es un sistema para unión de varios Estados, aceptando no hacer valer unilateralmente sus jurisdicciones y delegando su ejercicio en una autoridad supranacional, donde acuerdan operativizar fusión de intereses comerciales, a cuyas decisiones aceptan someterse mediante el control y procedimientos

adecuados, para todo aquello que se refiera al sector de actividad encomendado a la alta autoridad”². Tiene denominación integración económica.

2.1.3 Régimen aduanero

“Tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control de aduana, de acuerdo con la ley y reglamentos aduaneros, según la naturaleza y objetivos de operación aduanera”³. Forma de cobro al ingreso de mercaderías en otro país.

2.1.3.1 Régimen aduanero externo

Tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control de la aduana externa, de acuerdo con la ley y reglamentos aduaneros, según la naturaleza y objetivos de operaciones aduaneras. Son ejercidas por los países desde el sector externo.

2.1.3.2 Aranceles

“Tasa o tarifa oficial que se cobra por derechos de aduana a los bienes de importación o de exportación. Los aranceles pueden ser de dos tipos: 1) Al valorem, cuando se cobra un porcentaje sobre el valor de bienes; 2) Específicos, cuando se cobra una cantidad de acuerdo con el peso de bienes”⁴.

2.1.4 Exportaciones

“Conjunto de mercancías y servicios que un país vende a otro enviando por diversos medios de transporte. La exportación, junto con la importación, forma parte del comercio exterior de un país, que a su vez integra el conjunto de

² Extracto de paginas Web de Internet.

³ Ley N° 1990. GLOSARIO DE TERMINOS ADUANEROS Y COMERCIO EXTERIOR. La Paz – Bolivia.

⁴ Zorrilla Arena – Méndez. DICCIONARIO DE ECONOMIA. Segunda edición año 1994. Pág. 7.

relaciones económicas internacionales. La exportación se da porque ningún país produce todo lo necesario para satisfacer sus necesidades, en tanto que otros producen en forma excedente lo que requiere aquél”⁵. “Venta o salida de bienes, capitales, mano de obra, etc., del territorio nacional hacia terceros países. El valor monetario de exportaciones se registra en la balanza de pagos”⁶. Los montos registrados por exportaciones se expresa en Dólares (\$us) bajo una sola moneda y para dar uniformidad al análisis respectivo y comparaciones necesarias respecto al parámetro referencial central del PIB.

2.2 Teorías

Para comprender mejor sobre definición de teoría, se acudió a la referencia bibliográfica donde señala textualmente: “conjunto de conceptos vinculados, definiciones y proposiciones que presentan una visión sistemática de fenómenos al especificar las relaciones entre variables, con el propósito de explicar y predecir los fenómenos”⁷. Según estas aclaraciones puntuales, el siguiente paso fue desarrollar aquellos temas concretos que corresponden exclusivamente a esta investigación académica particular.

2.2.1 Los beneficios de relaciones comerciales y la apertura

El comercio internacional y la apertura de economías al mundo, ha sido ampliamente estudiado y documentado en la literatura económica. Desde un discurso liberal se considera que sus beneficios son siempre mayores que sus costos y por tanto, se toma como un objetivo deseable. Se argumenta que las economías abiertas tienden a tener tasas de crecimiento del producto más altas, mayores niveles de empleo, niveles de precios más bajos, acceso a mayor cantidad de bienes y mayor variedad de los mismos. Se espera generar

⁵ Zorrilla Arena – Méndez. DICCIONARIO DE ECONOMIA. Segunda edición año 1994. Pág. 85.

⁶ Andersen, Arthur. DICCIONARIO DE ECONOMIA Y NEGOCIOS. Primera edición. Pág. 249.

⁷ Hernández Sampieri, Roberto. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION. Quinta edición, año 2010. Pág. 60.

competencia y con ello incentivar a la eficiencia y eficacia. Finalmente, con la apertura comercial se quiere incrementar el bienestar de la sociedad que es fin último de un mejor desempeño económico que termina en estabilidad social.

Desde la teoría económica ortodoxa se ha justificado ampliamente la necesidad de relaciones comerciales, que tengan como horizonte hacia apertura económica total. Sin embargo, actualmente la integración entre países muchas veces se efectúa tomando en cuenta los efectos multidimensionales que tienen estos acuerdos sobre aquellas economías subdesarrolladas con perspectivas de mejorar las condiciones de vida de los habitantes involucrados al mercado.

2.2.1.1 Los costos del libre comercio

El libre comercio, ha sido fuertemente cuestionado desde diferentes frentes. Desde las esferas intelectuales de izquierda nacional, los frentes sociales y desde diversas organizaciones internacionales antiglobalización y ambientalistas. El TLC ha tenido inclusive oposiciones parciales por parte de sectores moderados, según causas de las negociaciones en propiedad intelectual, medio ambiente y en sector agrícola particularmente. Es evidente que los beneficios de apertura tienen una contraparte en costos, que deben ser evaluados y considerados en decisiones relativas al respecto.

El primer punto a analizarse es verdadero beneficio sobre la firma de un acuerdo comercial, puede afectar a sectores de la economía que generan una gran parte de empleos de un país. Un segundo problema que presenta, en especial cuando está involucrado un país subdesarrollado, es su alta heterogeneidad estructural actualmente existente. Esto significa que es economía parcial y precariamente integrada en lógica del mercado pertinente. Los altos niveles de corrupción, organizacional, institucional e individual son un factor de gran peso. Esto implicaría una articulación dificultosa con la más

grande economía del mundo, en la medida de que se aprecia una falta de "preparación" de la economía nacional para competir más intensamente en el mercado mundial. Esto significa también una negociación asimétrica.

El tema de propiedad intelectual fue y es otro de los puntos de divergencia en las negociaciones de varios acuerdos comerciales TLCs. En especial aquellos temas relacionados con la protección de datos de prueba, tanto para medicinas como agroquímicos. Un ejemplo son las pretensiones de Estados Unidos, que en las negociaciones del TLC Andino buscaba una protección adicional a estos datos de prueba, de cinco años para medicinas y 10 par agroquímicos; inclusive patentes que ya han caducado en Norteamérica propiamente citada.

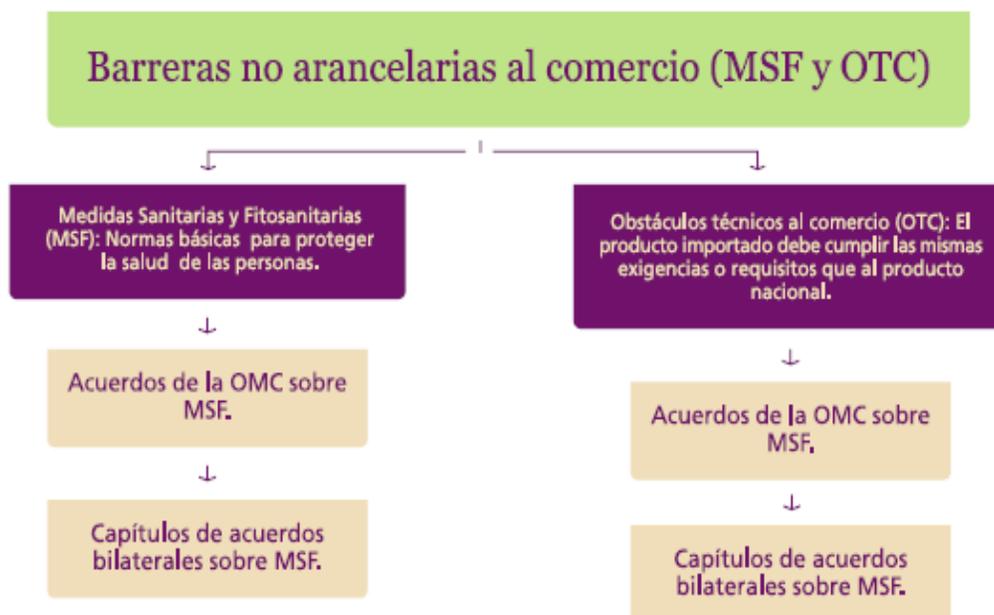
Esta posición de EE UU en el TLC claramente busca favorecer a las grandes transnacionales farmacéuticas y agroquímicas de bandera americana, en detrimento del bienestar social de los países menos desarrollados. Esto es así, dado que estas medidas podrían incrementar los precios de medicinas, por efecto de la prohibición de los genéricos en el plazo mencionado. Asimismo, los agricultores verían subir el costo de sus insumos, situación que los pondría aún en mayor desventaja frente a los altos subsidios agrícolas en el país del norte a los sus agricultores. Entonces, aquellos costos del libre comercio tienden incrementarse notoriamente por efectos de ciertas prohibiciones.

Finalmente, en materia de diversidad biológica y conocimiento ancestral; existe el peligro real, de que se consideren como mercancías y pierdan su valor multidimensional como parte de la cultura nacional y de la vida. EE UU permite patentar la vida y la cultura; y al buscarse una convergencia normativa esto puede tener consecuencias graves. De la misma manera, al ser una economía primaria, la creciente demanda de estos productos por efecto de liberalización puede llevar a una expansión de frontera agrícola minera y a una mayor presión en los ecosistemas, son algunas desventajas posiblemente existentes.

2.2.2 Obstáculos técnicos al comercio

Los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) nacen de la necesidad de precautelar el derecho de consumidores a una libre elección informada de productos que consumen. Los países crean y comunican regulaciones que nivelan las garantías de calidad para productos importados con las mismas garantías con que se producen internamente. Es decir, se trata de una aplicación progresiva del principio de trato nacional, regulado por Organización Mundial del Comercio (OMC) y acuerdos comerciales bilaterales. Antes se hizo referencia a la calidad sanitaria de productos exportables. Pero no basta que la autoridad garantice o certifique la calidad sanitaria de los mismos. La calidad sanitaria de un producto en definitiva representa un concepto de calidad básica o “piso” (mínimo indispensable a cumplir) y tiene una connotación o ámbito de aplicación bastante acotado. La normativa cautelante de esta calidad sanitaria, que requiere el producto importado, es definida por el Estado del país importador en cumplimiento de precauciones con la sociedad misma.

ESQUEMA N° 1



FUENTE: Pagina Web.

Pero también se puede distinguir un concepto distinto, más amplio de calidad que desde el sector privado definen los compradores del país importador. Su amplitud hace referencia a otros atributos del producto, diferentes o no necesariamente relacionados con los sanitarios y la inocuidad.

Este concepto de calidad, que se encuentra muy asociado a la seguridad del consumidor, se ha instalado en el centro de la competencia internacional, sobre la base de ofrecer y perseguir la máxima satisfacción del consumidor. En los grandes mercados internacionales, la competencia para ganar nuevos consumidores se rige cada vez más por diferenciar la calidad de los mismos productos y por dar máxima información sobre sus atributos técnicos, su seguridad y sobre las condiciones que rodean su producción.

La necesidad de cautelar el derecho de los consumidores a una libre elección informada de los productos que consumen, obliga a la competencia y a los propios países a crear y comunicar regulaciones que nivelen las garantías de calidad de los productos importados con las mismas garantías con que se producen internamente (aplicación del principio del trato nacional).

En este caso, la aplicación del principio del trato nacional está invirtiendo los términos anteriores de la exigencia, ya que se obliga al producto importado a cumplir las mismas exigencias o requisitos que se le exige al producto nacional. (Antes se habló de que al producto importado no se le puede exigir más de lo que se le exige al producto nacional). Con ello la difusión de normas técnicas ha adquirido una relevancia creciente para nivelar la competencia entre productos nacionales e importados. Entonces, así se empiezan con obstáculos técnicos.

La adopción de normas de fabricación y de muy variados reglamentos técnicos, que afectan al producto y a su proceso y entorno de producción, ha resultado de acciones unilaterales de cada país y su generalización en los grandes

mercados importadores, ha creado una alta variabilidad en las normas de un mismo producto, entre uno y otro país o entre regiones distintas del planeta. Con ello el riesgo de que estas normas técnicas obstaculicen el comercio internacional ha ido en aumento. Tener demasiadas normas diferentes hace la vida difícil a los productores y con exportadores, lo que ha conducido a percibirles como verdaderos Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC).

2.2.2.1 Las normas sobre OTC

En el marco de la OMC un Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC), que es al que toman como referencia los acuerdos comerciales bilaterales. En este acuerdo la OMC identifica el problema expuesto y encamina una normativa para resolverlo en la práctica del comercio internacional.

El acuerdo sobre OTC, al igual que el acuerdo MSF de la OMC, tiene como objetivo incentivar el uso de normas internacionales que contribuyan a una mayor disciplina, ordenamiento y armonización de reglamentos nacionales. La configuración de un sistema internacional que ordene los OTC contribuye a cautelar los intereses de consumidores en países importadores y a echar las bases jurídicas institucionales para el desarrollo de un sistema mundial de comercio más transparente, seguro y confiable. Esto implica que países importadores y exportadores tienen que compatibilizar la formulación y cumplimiento de normas técnicas transparentes, no discriminatorias y no distorsionantes del comercio, cuando se efectúan las transacciones.

El acuerdo dispone que toda norma y reglamento debe: a) ser notificadas o comunicadas oportunamente, b) tener una finalidad legítima y c) el impacto o costo de aplicar la norma debe ser proporcional al propósito de ella. También se dispone que si hay dos o más formas de lograr el mismo objetivo, se deberá adoptar por la alternativa menos restrictiva para el comercio internacional.

2.2.2.2 Protección de seguridad de personas

La mayoría de reglamentaciones técnicas y normativas se adoptan con objetivo de proteger la seguridad o la salud de las personas. Los reglamentos nacionales exigen que los automóviles lleven cinturones de seguridad para minimizar las lesiones en caso de accidentes. En la misma categoría pueden señalarse reglamentos que restringen y que obligan a advertir, sobre pinturas con riesgos de inhalación de plomo, sobre otros productos que contienen asbesto, productos químicos susceptibles de reacciones químicas peligrosas. También resulta destacable citar al respecto la legislación de EE.UU. contra el bioterrorismo, cuyo objetivo de seguridad nacional por resguardar el de las personas en su calidad de consumidores incide en los procedimientos de comercio. Bajo esta perspectiva, las restricciones sanitarias y fitosanitarias toman relevancia en economías internas y desincentivan el comercio.

2.2.2.3 Protección de la salud de las personas

En cuanto a los reglamentos cuyo objetivo es protección de la salud humana, los más evidentes son el empleo de etiquetados advirtiendo sobre el uso restrictivo de medicamentos o sobre su formulación, que los cigarrillos pueden ser perjudiciales o nocivos para la salud o sobre el uso de artefactos o productos con riesgos eléctricos, de combustión o explosión. Resulta la normativa exige etiquetar, advirtiendo cuando se trata de alimentos originados en una manipulación genética (transgénicos), norma que en el mercado norteamericano se rechaza para proteger a los productores de productos transgénicos en su competencia con los mismos productos convencionalmente producidos. En general, la mayoría de las medidas relacionadas con el control de enfermedades humanas quedan regidas por el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, salvo que se trate de enfermedades propagadas (pandemias) por los vegetales o por aquellos animales (como la hidrofobia).

2.2.2.4 Protección de salud y vida de animales y vegetales

Actualmente son muy corrientes los reglamentos que protegen la salud y la vida de los animales o de vegetales. Su objetivo es que no se extingan especies animales o vegetales amenazadas por contaminación del agua, la atmósfera y el suelo. Algunos países prohíben la captura de peces de especies amenazadas antes de que hayan alcanzado determinado tamaño y en la UE se destaca la observancia de las normas en defensa del bienestar de los animales.

2.2.2.5 Protección del medio ambiente

La mayor preocupación de consumidores con respecto al medio ambiente, como consecuencia de crecientes niveles de contaminación de atmósfera, el agua, suelo, forestales y fauna, ha inducido a muchos gobiernos hacia adopción de reglamentaciones encaminados a la protección del medio ambiente. Entre ellos figuran, por ejemplo, los relativos al reciclado del papel y de productos plásticos y a los niveles de emisión de gases de los vehículos a motor o dispositivos ahorradores de energía. Las aseveraciones van en sentido de manejo sostenible de recursos naturales y protección del medio ambiente.

2.2.3 Teoría del comercio internacional

“El sustrato de la vida económica capitalista está constituido por productores que, con fines lucrativos, elaboran mercancías mediante este proceso los consumidores satisfacen sus necesidades a través del mercado. De esta forma, el comercio se halla presente en todos los aspectos de la vida diaria, ya sea en el comercio de la fuerza laboral (salario), del dinero (tipo de interés), del comercio de mercancías (precio) y finalmente comercio de divisas (tipo de cambio). Toda operación comercial implica la confrontación de dos magnitudes: una oferta y otra demanda, a las que añade su resultante: el precio.

El comercio ha adquirido tanta importancia en el régimen de producción capitalista y que la economía es ciencia que estudia el comercio o que al menos hace de éste el centro de actividades comerciales a nivel bilateral y multilateral.

El comercio internacional sólo puede concebirse como un caso especial del comercio en general. Las leyes y principios que rigen el intercambio interno poseen, en general, la misma validez en el campo del comercio internacional, no obstante sufrir éste ciertas modificaciones y complicaciones a causa de fenómenos que genera (tipo de cambio) o por obstáculos artificiales a los que está sometido (aranceles), a los cuales suelen incorporarse ciertas dificultades naturales (mayor costo de transporte). Sin embargo, todos estos aspectos no cambian su naturaleza, a juzgar por sus finalidades lucrativas o al abastecer a un país de aquello que carece. El comercio nacional e internacional no son más que dos formas diferentes de alcanzar estos objetivos. El acto de comerciar lleva implícito que las partes se beneficien mutuamente con el intercambio. De igual manera que el comercio nacional, el internacional se rige por los principios de la economía lucrativa, complicados cuantitativa o cualitativamente; pero las leyes del valor, de precios (oferta y demanda) de rendimientos no proporcionales y otras más, rigen por igual el intercambio internacional y el nacional”⁸. Entonces, son argumentos sustentatorios vitales y explicativos.

2.2.3.1 El mercantilismo (Siglos XVI–XVIII)

La primera corriente de pensamiento que hizo objeto de sus primeros aportes al intercambio internacional fue el mercantilismo, sencillamente porque antes del Siglo XVI no había propiamente Estados nacionales constituidos y porque el comercio entre las diferentes regiones del mundo había adquirido importancia desde las Cruzadas (1095–1270), que pusieron en contacto a los pueblos europeos con asiáticos, posteriormente se expandió en todas partes. La política

⁸ Torres Gaytán, Ricardo. TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL. Pág. 11.

estatal debería preocuparse por lograr excedente de exportaciones. Los mercantilistas eran partidarios de intervención estatal en la actividad económica, era parte esencial de doctrina para el comercio exterior.

El mercantilismo como corriente de pensamiento fue una consecuencia del movimiento comercial que luego contribuyó a impulsar. El objetivo esencial de mercantilistas era la constitución de un Estado económicamente rico y políticamente poderoso. Se trataba de una política a largo plazo, basada en desarrollo de fuerzas productivas y que tenía hacia el logro de un nacionalismo potente y celoso de su autonomía. Una visión excedentaria del comercio.

2.2.3.1.1 Los aportes generales de los mercantilistas

- Descubrieron que la diferencia entre importaciones y exportaciones se había que pagar en metales preciosos; es decir, que los saldos de la balanza comercial producían un ingreso o representaban una salida de metales. (Inicio de relaciones entre la balanza comercial y el movimiento de metales preciosos), punto de partida de la formulación contable del comercio.
- Insistieron en que la cantidad de dinero influía en forma directa y proporcional sobre el nivel de precios (teoría cuantitativa del dinero). Es una herencia vital que construyeron los mercantilistas.
- Reconocieron en parte, que el volumen de exportaciones e importaciones dependía en los niveles relativos de precios entre los países (Locke).
- Observaron que la oferta mundial de metales preciosos se distribuía según las necesidades del comercio; es decir, que los metales se repartían en proporción al valor de la producción o en la relación con la población existente. (Antecedente de la distribución internacional de metales preciosos).

- Simón Clement expuso los principios básicos que determinan el establecimiento del tipo de cambio entre las monedas de dos países que se rigen por patrones metálicos, precisando los límites de sus fluctuaciones.
- William Petty observó que además de las exportaciones e importaciones de mercancías había reglones por servicios que también ocasionaban pagos entre países, que finalmente eran compensatorios en términos monetarios.
- North indicó que era contraproducente la prohibición de exportar metales porque la gente se abstenía de importarlos.
- Locke sostuvo que la tasa de interés era efecto y no causa de la cantidad de dinero que buscaba colocación. Una baja tasa de interés ayudaba al comercio, al mismo tiempo que un mayor comercio aumentaba el volumen de dinero haciendo que descendiera aquella.
- En general, insistieron en que el dinero era un factor estimulante de la producción y que su propietario tenía derecho a percibir un tipo de interés (tasa de interés), por ser un factor artificial de la producción, diferente al natural (la tierra) como aquella renta.
- Los últimos mercantilistas observaron que el reparto desigual de los recursos naturales en el mundo llevaba forzosamente al Intercambio internacional, debido a la interdependencia que existía en todas partes de la tierra. Eso fue un claro antecedente por un lado, de la teoría de Ohlin, y de otro a la idea de Mill acerca de que las exportaciones no debían considerarse como un medio de desprenderse de las mercancías a cambio de oro sino como la manera de abastecerse de los artículos que no producía o le convenía a un país producir, de acuerdo a sus ventajas.
- Tuvieron la idea de que un orden natural debía regir el intercambio comercial entre los países, puesto que la acción de individuos (principalmente agentes económicos) se guiaba fundamentalmente

por un principio lucrativo y que contrariarlo equivalía a oponerse a las leyes naturales que gobernaban la conducta humana definitivamente.

2.2.3.1.2 Aportes de Mercantilistas al comercio exterior

Según los mercantilistas el comercio exterior de un país particularmente se explicaba mediante intercambios comerciales que lograban balances favorables con la consiguiente generación de excedentes en exportaciones, los cuales conducían hacia el aumento de riquezas y potenciamiento estatal respectivo.

2.2.3.1.2.1 Teoría de balanza comercial

Los mercantilistas eran partidarios de intervención estatal en forma general e indirecta, para limitarse a promover exportaciones y restringir importaciones, y en general proteger a la clase comerciante, ejerciendo un control riguroso del consumo de artículos lujosos importados y notoriamente muy caros. Para lograr estos objetivos, establecieron altos aranceles, fijaron reglamentaciones severas al comercio exterior, fomentaron monopolios e implementaron una política colonial restrictiva; según ellos, del comercio interno solamente se obtenían un simple intercambio de riqueza del país, mientras que el exterior añadía ciertas cantidades adicionales excedentarias, y se producía un saldo favorable.

Sostenían por una población numerosa laboriosa y con bajos niveles salariales, que posibilitan a los países obtener una producción manufacturera abundante con bajos costos, que se traducían en exportaciones más competitivas para artículos elaborados internamente. Entonces, un aumento poblacional y bajos salarios se reflejaban en una producción abundante y barata que proporcionaba mayor capacidad competitiva en los mercados externos. Asimismo, insistían en sus objetivos de lograr producción abundante y consumo interno pequeño y barato; según ellos, era preferible vender más a los extranjeros que producir

para consumo interno. Finalmente, llegaron a sostener que deben producirse mercancías continuamente aunque después proceder a su incineración para la población no pierda su destreza y hábito de trabajo. Entonces, con esta visión excedentaria sobre comercio exterior se alcanzaba claramente el saldo de balanza comercial positivo, donde exportaciones eran ampliamente superiores a importaciones, muchas veces en desmedro del bienestar de propia población.

2.2.3.1.2.2 Teoría cuantitativa y precios

Como consecuencia de fuerte afluencia hacia Europa en Siglo XVI de oro y plata procedentes de América, había comenzado observarse la elevación de precios para mercancías. Esta situación anormal originó diversas controversias sobre las causas del incremento en el nivel general de precios. Al principio encontraron algunos factores explicativos atribuyendo a la escasez de mercancías por aumento de exportaciones, los monopolios, entre tantos otros.

Más tarde, Bodino entre los representantes mercantilistas, quien por primera vez explicó que durante 1568 la elevación de precios, se debía únicamente al aumento en la oferta de metales precios. Entonces, son primeros señales para el nacimiento de una nueva teoría cuantitativa del dinero. Al respecto, David Hume elaboró los cimientos de teoría monetaria clásica al enunciar que: el nivel general de precios es directamente proporcional a la cantidad de dinero; vale decir, existe relación directa entre cantidad circulante y los precios.

Según los mercantilistas, la afluencia del dinero en economía nacional adquiriría tanta importancia que consideraban como aquella fuerza impulsora de toda actividad económica. Suponían que una mayor cantidad de dinero aumentaba la producción y por analogía compararon al dinero con sangre del individuo, asignándole la función impulsora de fuerzas productivas. Entonces, el comercio exterior genera efectos inflacionarios por alcanzar saldos positivos.

2.2.3.1.2.3 Tipo de cambio y fluctuaciones

Sobre este caso, a finales del Siglo XVI y principios del XVII en Europa se produjo una controversia sobre las causas que determinaban aquellas fluctuaciones del tipo de cambio. Al respecto, surgieron dos corrientes marcadamente opuestas: 1) Los metalistas, atribuían a alteraciones propias del patrón bimetálico, a las indebidas modificaciones en relación entre el valor del oro y plata, al desajuste entre oferta y demanda sobre monedas en el mercado de cambios, y desorden monetario que trastornaba constantemente. Como síntesis, para metalistas las fluctuaciones del tipo de cambio eran provocadas por exportaciones de metales. Mientras, 2) Los antimetalistas, eran partidarios de teoría de balanza de comercio, llegaron a la conclusión que las causas de fluctuaciones en tipo de cambio se debían al estado de balanza comercial. A esto sale Mun, quien sostuvo una regla segura del comercio exterior que cuando el valor de mercancías esportadas fuera superior a importaciones, subiría la cotización de moneda nacional y que entraría al país tanto tesoro como la diferencia del valor entre exportaciones e importaciones.

2.2.3.1.2.4 Atesoramiento de metales preciosos

Los mercantilistas fueron partidarios acérrimos y permanentes del atesoramiento en forma ilimitada, siempre consideraron la acumulación de metales preciosos (oro y plata) como bienes para el reino porque lo fortalecía en relación con otros reinados. Entonces, la riqueza estaba constituida por metales preciosos porque todo se paga, mide y atesora en oro. Entonces, el oro y plata son tesoros de la nación, lo único que compensa su exportación es su importación y las mercancías no sirven sino como proveedoras de oro. De esta forma, los aumentos o disminuciones de riqueza mediante comercio exterior debían ser examinados cuidadosamente. En concreto, juzgaban que la finalidad del comercio exterior no consistía en la riqueza generalmente, sino en proveer

de abundantes metales preciosos, argumentaban que un reino empobrecía cuando compraba más a los extranjeros respecto a las ventas realizadas.

2.2.3.2 Los Clásicos (Siglos XVIII–XIX)

Con base a las aportaciones de mercantilistas y de fisiócratas, la síntesis del mecanismo monetario de David Hume, e influidos por la filosofía de libre cambio, los economistas clásicos elaboraron la primera teoría del comercio internacional muy novedoso. Del contenido de sus obras los economistas contemporáneos han deducido también modelos de desarrollo económico. Aquí se resalta principalmente la obra cumbre de David Ricardo, el representante más destacado de los clásicos ingleses de periodos de oro de 1700. Fue pionero de nueva era del comercio internacional con enfoques sumamente innovados.

2.2.3.2.1 El modelo general

La función de producción. Las principales variables que actúan a largo plazo sobre el desarrollo económico, y que desprenden de la obra de este autor, son:

1. La población y los salarios;
2. La tasa de beneficio y la acumulación de capital;
3. La renta del suelo y el precio de alimentos;
4. La ley de rendimientos decrecientes y el incremento de población.

Estas variables determinan la distribución del producto principalmente. Para estos efectos David Ricardo divide a la sociedad en tres clases:

- Los trabajadores que perciben salarios;
- Los propietarios de suelos receptores de rentas;
- Los capitalistas industriales preceptores de ganancias.

Cada una de estas clases ejercía, según Ricardo, un papel diferente. Los trabajadores se caracterizaban por ser los únicos creadores del producto social, los terratenientes constituían el sector parasitario y los capitalistas industriales representaban la clase más dinámica del sistema económico en la medida que destinaba buena parte de su ingreso a la acumulación del capital. Los ingresos monetarios de países estaban fuertemente influenciados por precios internacionales competitivos como consecuencia de ventajas naturales.

Suele exponerse el modelo de los clásicos en su forma más elemental en la siguiente fórmula $Y = f(K, T, L, S)$ la cual expresa que el nivel de ingreso real (Y), en función de la acumulación del capital (K), de la tierra en cultivo (T), de la fuerza de trabajo empleada (L) y de la tecnología existente (S). Más sintetizado aún puede expresarse así: $Y = f(Lw)$. En este caso w representa la productividad media de la fuerza de trabajo empleada.

2.2.3.2.2 El modelo clásico del comercio exterior

Adam Smith, David Ricardo y John Sturat Mill como supremos representantes expusieron la primera teoría integral sobre comercio internacional. En especial se empañaron por descubrir los principios que rigen el intercambio en el ámbito internacional, tal y como David Hume había abordado el problema, solo que éste limitó su enfoque al aspecto monetario. Estos autores al generalizar la teoría abordando las causas del intercambio internacional y sus ventajas estimaron justificar científicamente el libre cambio entre todos los países, sin distinguir diferentes grados de desarrollo. Del conjunto de ideas se puede extraer un modelo que permite abordar el análisis del comercio internacional. Los clásicos partieron de tres clases de supuestos fundamentales: 1º. Los que tenían por objeto simplificar el análisis con vistas a una mejor comprensión del intercambio entre países, consistentes de que esta simplificación contradecían los hechos tal y como sucedían en la realidad; 2º. Supuestos que consideraban

que tenían vigencia real; y 3°. Otros supuestos que si bien no existían del todo, resultaba conveniente pugnar por su implantación y desarrollo.

2.2.3.2.3 Aportes de Adam Smith y David Ricardo

El más importante aporte que Adam Smith hizo a la teoría del comercio internacional consistió en aplicar la teoría de división del trabajo al intercambio internacional. Antes de él, algunos autores se habían referido a las ventajas de la división del trabajo, en el interior de un país, especialmente William Petty. El merito de Smith consistió en haber presentado por primero vez un estudio sistemático de la economía política y, en materia de comercio internacional, demostrando la conveniencia de la especialización del trabajo entre los países y aquella aconsejable aceptación del intercambio entre estos.

- a) Cuando dos países (A y B) producen dos mercancías cada uno, pero el país A tiene ventaja absoluta de costos sobre B en la producción de una de las mercancías, en tanto que el país B tiene ventaja absoluta de costos sobre A en la producción de la otra mercancía. En este caso estamos ante un ejemplo de las diferencias absolutas de costos, las que hacen diferentes a dos países.
- b) Si uno de los países produce a menor costo ambas mercancías, pero con ventaja de diferente proporción en cada mercancía se tienen los costos comparativos o relativos. En ambos casos las funciones de producción son distintas para una mercancía en cada país respectivamente.
- c) Cuando el país A produce un artículo que no produce el país B y este produce otro artículo que no produce A y se establece intercambio entre ellos, el comercio surge debido a la carencia de la otra mercancía en cada país. Estamos ante un ejemplo de ventaja incomparable.
- d) Cuando un país produce más baratas ambas mercancías y en la misma proporción respecto al otro país, se dice que hay diferencias iguales de

costos. Esta posición neutral es punto resulta parámetro referencial para desequilibrar las situaciones desventajosas hacia ventajosas.

A Adam Smith se atribuye el aporte sobre paternidad de las llamadas diferencias absolutas de costos, por medio de las cuales demuestra la conveniencia para dos países de intercambiar productos cuando cada uno de ellos tenga ventaja absoluta en la producción de una mercancía que puede dar a cambio de otra que produce con desventaja notoria respecto al otro país, son principios básicos del comercio en el marco de las ventajas que cada uno tiene.

i. Diferencias absolutas de costos y ventajas de la división internacional del trabajo

Entre dos países hay diferencias absolutas de costos, cuando en la producción de dos o más mercancías cada país tiene ventaja absoluta en una o más mercancías respecto al otro país y desventaja en otra o más mercancías considerando sólo costos trabajo, se trata de la diferencias de contenidos de valor, ampliamente sostenido y formulado por los clásicos.

El hecho importante consiste en que dedicándose cada país a la producción para la cual esta mejor dotado, por este simple hecho aumenta la eficacia del trabajo y, por consiguiente, se obtiene una producción global mayor. Esta situación favorable conduce al aumento de competitividad internacional.

De ello resulta provechoso para los países la especialización en aquellas actividades en las cuales disfrutan de ventaja sobre los demás produciendo así los artículos para su propio consumo y exportando artículos que puedan producir más baratos, con cuyo importe se adquieren las mercancías que no produzca o que las produciría a un costo mayor, centrando en los excedentes. Por consiguiente, ambos se benefician mutuamente en el intercambio.

ii. Diferencias iguales de costos

Si ambos países tienen la misma relación de cambio interno no habrá posibilidades de comercio entre ellos (neutralidad en el intercambio).

iii. Diferencias o ventajas comparativas de costos

Fue David Ricardo quien expuso por primera vez un ejemplo de costos comparativos con el cual demostró que no obstante tener un país la ventaja en dos artículos y el otro país la desventaja, a ambos les convenía especializarse en intercambiar, a condición de que la ventaja o la desventaja fuera de diferente proporción en cada artículo (existen notorias desproporcionalidades).

Las diferencias comparativas se dan cuando un país tiene costos de producción más bajos que otro u otros en todas las mercancías pero en diferente proporción cada uno (desproporcionalidad de contenido de valor).

2.2.3.2.4 Aportes de John Stuart Mill (1770–1858)

Filósofo empirista y apasionado por la economía política, recogió estas ideas y con apoyo en ellas realizó su contribución a la teoría del comercio internacional. A John Stuart Mill se le considera el último de creadores de economía clásica. Aquí solo se hace referencia puntual de su contribución a la teoría del comercio internacional que fue considerado como el coronamiento de esta corriente para este pensamiento que elaboró la primera teoría en esta materia, dotándola de principios fundamentales que sirvió de base para continuar y fue apoyada también una política comercial, en el intercambio de mercancías entre países.

J. S. Mill ante todo se desempeñó en definir los factores o fuerzas que determinan la relación real de intercambio entre los países. El punto de partida

de este autor fue considerar cuanto produce cierta cantidad de trabajo en vez de cuantos días de trabajo se necesita para producir determinada cantidad de cada producto y con que proporción de contenido de valores. En análisis del comercio internacional es seguidor de teoría de costos comparativos, pero realiza un valioso aporte en establecer factores determinantes del intercambio.

Mill partió de dos postulados: a) que el beneficio derivado del comercio internacional tiene su origen en la especialización de los países (Smith); b) que el beneficio bruto está determinado por las diferencias de los costos determinados (Ricardo). Su aportación consistió en demostrar que el estado de la demanda recíproca determina el reparto de la ganancia global y por lo tanto, el beneficio neto de cada país obtiene, en sus respectivas contabilizaciones. Mill aportó la teoría de la **demanda recíproca** como la principal fuerza determinante de la relación de cambio, extrajo la ley de los valores internacionales que necesariamente produce el equilibrio en el intercambio internacional y llevó la teoría del comercio internacional a una precisión y amplitud mayor.

La demanda recíproca se define, dentro de los límites determinados por los costos comparativos, la relación del intercambio estará determinada por la fuerza y la elasticidad de la demanda de cada país por los productos del otro. Partiendo de los costos comparativos, Mill produjo que la demanda recíproca es la fuerza decisiva que determina el punto exacto de la relación de intercambio; bajo esta situación, el comercio exterior puede funcionar en forma estable.

La relación real de intercambio se puede expresar como la cantidad de importaciones que se obtienen a cambio de cierto volumen de exportaciones, ya sea se obtengan en trueque o medidas en dinero a poder adquisitivo constante. La equivalencia en valor de las importaciones con el de las exportaciones es una condición indispensable para el equilibrio. La fórmula del múltiplo común deducida de la ecuación de la demanda internacional puede expresarse:

$$P_a * Q_a = P_b * Q_b \Rightarrow \frac{Q_a}{Q_b} = \frac{P_b}{P_a}$$

P = Precio; Q = Cantidad; a y b = Mercancías

“Al formular la demanda recíproca, cuyo resumen puede expresarse: dentro de límites determinados por costos comparativos, la relación real de intercambio estará determinado por fuerza y la elasticidad de demanda para cada país por productos del otro. También estableció el principio del equilibrio del comercio internacional a partir de ley de valores internacionales”⁹.

2.2.3.3 El aporte de Neoclásicos al comercio exterior

“Durante la segunda mitad del Siglo XIX aquella estructura de economía europea sufrió modificaciones importantes a consecuencia del empleo de capital y técnicas de producción que incrementaron la productividad del trabajo. El industrialismo adquirió preponderancia en el desarrollo económico de países imperiales. Los salarios reales y niveles de vida de trabajadores en estos países aumentaron. La revolución productiva en la industria desbordó sus efectos hacia la agricultura, los transportes marítimos y fluviales y sobre el desarrollo ferroviario. Las actividades comercial y financiera adquirieron una importancia inusitada y su expansión favoreció a la población de países industrializados”¹⁰. Esta tendencia guarda relación con corriente predominante actualmente.

2.2.3.3.1 Marshall y la teoría de demanda recíproca

Corresponde a Marshall haber expuesto con mayor detalle y profundidad el principio de la demanda recíproca suponiendo curvas de oferta y demanda conjuntas de cada país en el marco del comercio internacional. El aporte de

⁹ Ramos Sánchez, Pablo. PRINCIPALES PARADIGMAS DE LA POLITICA ECONOMICA. Pág. 37.

¹⁰ Torres Gaytán, Ricardo. TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL. Decimoquinta edición. Pág. 104.

este supremo representante neoclásico constituye en una pieza vital para el análisis del comercio internacional de los países subdesarrollados.

En síntesis, los fundamentos teóricos de la teoría clásica y neoclásica del comercio internacional se resume, con el mecanismo de precios que gobierna la autorregulación de metales preciosos (Hume) y teoría de la división del trabajo (Smith), aplicadas ambas a nivel internacional, y con la teoría de costos comparativos (Ricardo) y el principio de la demanda recíproca que corresponde a (Mill), quedaron explicadas las fuerzas que determinan el intercambio entre los países y la distribución de ganancias, que fue posible concretizar de esta manera: la especialización según Smith permite una producción mayor; la diferencia de costos determina la cuantía de la ganancia global (Ricardo), y la demanda recíproca gobierna la distribución de la ganancia (Mill) entre los países que intercambian. Tanto Ricardo como Mill aceptaron la Ley de Say y el principio de la reproducción humana de Malthus, ampliamente cuestionada.

2.2.3.3.2 Síntesis modelo neoclásico (Siglos XIX–XX)

En el campo de teoría del comercio internacional, los neoclásicos se dedicaron a eliminar los supuestos simplificadores pretendiendo con ello acercar el modelo de clásicos a la realidad. Sentaron bases sólidas mediante los cuales se explicaron el funcionamiento normal de intercambio entre países. En materia de comercio internacional el neoclasicismo fue aquella corriente de pensamiento económico que predominó desde aquellos años 1870 hasta el advenimiento del Keynesiano a partir de 1936. Los principales aspectos que caracterizaron a los neoclásicos fue posible describir en forma resumida y muy comprensible:

- Negar la exclusividad del trabajo como generador de valores económicos e incorporación del factor capital y la tierra para llegar con Haberler a los costos de oportunidad y teoría del precio.

- Enfoque marginalista en lo productivo y en materia de distribución.
- Empleo del método del equilibrio parcial con enfoque preferencial sobre la teoría de la empresa y del consumidor.
- En materia de producción el aporte más importante consistió en atribuirle eficacia al precio como factor decisivo para lograr la asignación más racional de una dotación de recursos dados.

En la primera posguerra mundial aquella corriente neoclásica recibió aporte importante con Eli. F. Heckscher en 1919 y Bertil Ohlin durante 1933, autores que retornaron a las ideas de León Walras para aplicar al comercio internacional. Se refiere al sistema de interdependencia simultánea cuyo principio esencial supone que todas las demandas y ofertas de bienes y servicios específicos son función de su precio y de todos los precios existentes. El funcionamiento de este sistema en libre competencia proporciona según Walras los precios de equilibrio al relacionar el efecto de todas las demandas y ofertas cuya interrelación conduce finalmente a una situación de equilibrio”¹¹.

Entorno al modelo neoclásico, durante la segunda mitad del Siglo XIX la estructura de economía sufrió modificaciones importantes a consecuencia del empleo de capital y técnicas de producción que incrementaron la productividad del trabajo. El industrialismo adquirió preponderancia en el desarrollo económico de países imperialistas. Los salarios reales y niveles de vida para trabajadores en estos países aumentaron notoriamente. La revolución productiva en aquella industria desbordó sus efectos hacia la agricultura, transportes marítimos y fluviales y sobre el desarrollo ferroviario. Las actividades comercial y financiera adquirieron una importancia inusitada y su expansión favoreció a la población de países industrializados. Se produjo no la idea de que el fortalecimiento de países más desarrollados se debía a la explotación de asalariados como a las poblaciones y recursos de colonias.

¹¹ Torres Gaytán, Ricardo. TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL. Decimoquinta edición. Pág. 132.

CAPITULO III

III. RELACIONES COMERCIALES

Los acuerdos comerciales (relaciones comerciales) de Bolivia con resto del mundo están basados en programas de preferencias arancelarias otorgados por países y bloques económicos a exportaciones que realiza el país. Estos aspectos preliminares posibilitaron orientar correctamente sobre la concepción cabal del tema estudiado con componentes propositivos cada vez enriquecedor.

Al respecto, la economía boliviana fue beneficiario de múltiples acuerdos comerciales que permitieron a los productos nacionales recibir preferencias arancelarias en mercados externos, facilitando de este modo su exportación hasta llegar al consumidor final a precios más competitivos. Esta dinámica con perspectivas hacia el exterior, tiene finalidad de aprovechar la vocación exportadora que posee Bolivia y potencialidades productivas.

Asimismo, los tratados comerciales tienen similar importancia con respecto a anteriores puntos citados. De esta forma, el “Tratado de Comercio de los Pueblos” (TCP) es un programa que trasciende el campo económico y comercial, nace reconociendo y respetando las características históricas y culturales de los pueblos, lo que determina un verdadero proceso de unidad e integración. Es el primer acuerdo que se gesta sin lineamientos e imposiciones de países industrializados y sus organismos internacionales. Se trata de un proyecto que involucra a pueblos indígenas de Bolivia y América respectivamente. Propugna una verdadera integración que trasciende los aspectos comerciales basados en principios comunitarios, la cooperación, solidaridad, voluntad común para avanzar y promover el desarrollo económico justo y sustentable. Postula una complementariedad frente a la competencia, reciprocidad, convivencia con naturaleza contra aquella explotación irracional.

3.1 Organización Mundial del Comercio (OMC) como marco referencial

Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional encargada de **normas** que rigen y regulan el comercio entre países. Los pilares donde descansa son Acuerdos de OMC que fueron negociados y firmados por la gran mayoría de países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar (apoyar) a productores de bienes y servicios, exportadores e importadores a llevar adelante sus actividades para conformar sector transable.

Entonces, la OMC es una institución que constituye la base del sistema multilateral de comercio. Es principal plataforma para el desarrollo de relaciones comerciales entre países mediante debates, negociaciones y decisiones colectivas. Este órgano es imprescindible para la garantía de un sistema comercial multilateral basado en reglas, estable, equitativo y abierto.

La OMC se estableció el 1 de enero de 1995 como sucesora del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) tras la conclusión de negociaciones de Ronda Uruguay. Su sede actualmente está en Ginebra (Suiza) y sus idiomas de trabajo son el inglés, el español y el francés.

En síntesis, la OMC es órgano internacional (ente matriz del comercio mundial) que apoya emitiendo normas y reglas para regular y supervisar los acuerdos comerciales (bilaterales, bloques económicos) suscritos entre países de cinco continentes en el marco de mutua cooperación y reciprocidad.

Por consiguiente, Bolivia es país miembro de OMC desde 12 de septiembre de 1995. Aprovecha las ventajas y condiciones emitidas por este órgano internacional para establecer acuerdos comerciales prestando énfasis especial a exportaciones en minerales, no tradicionales e hidrocarburos básicamente.

3.1.1 Estructura de la OMC

La máxima autoridad en estructura de OMC es Conferencia Ministerial. Está compuesta por representantes de todos los Miembros y se reúne por lo menos cada dos años, donde acuerdan las reglas y condiciones a cumplirse.

La labor cotidiana de OMC está a cargo principalmente del Consejo General, que es máxima autoridad en íntervinculación entre dos Conferencias y está compuesto también por todos los miembros de OMC. Además de desarrollar labor ordinaria en nombre de Conferencia Ministerial, se reúne bajo dos formas particulares: como Órgano de Solución de Diferencias y como Órgano de Examen de Políticas Comerciales. El Consejo General delega responsabilidades en otros Consejos y Comités, para mejor desempeño.

Las decisiones en OMC se toman por consenso. Está prevista también aquella votación, en caso de que sea imposible lograr el consenso, pero nunca se ha recurrido a ella y existe el compromiso de que siga siendo así a futuro. En cualquier caso, la votación se realizaría sobre la base de "cada país un voto", es decir, a diferencia de otras organizaciones internacionales como el FMI, en OMC no se contempla el voto ponderado, un aspecto para destacar.

3.1.2 Papel creciente de la OMC

Desde 1995 la OMC ha venido ganando protagonismo en la gestión de economía mundial. Se ha configurado como una institución global consolidada. Actualmente hasta el año 2009 cuenta con más de 150 miembros (incluida Bolivia). Además, hay una lista de cerca de 30 países candidatos (con estatus de "observadores") cuya solicitud de adhesión ha sido admitida por la OMC. Entre los Estados recientemente adheridos están Arabia Saudita y Vietnam y, entre los candidatos, se encuentran Rusia y Ucrania de forma creciente.

En estos primeros años de andadura se han conseguido importantes logros, entre estos cabe destacar la conclusión de importantes acuerdos para liberalizar el comercio de telecomunicaciones básicas, servicios financieros y tecnología de información o el creciente papel del Mecanismo de Solución de Diferencias como sistema institucionalizado de resolución de conflictos. Hasta el momento (año 2010), la OMC ha celebrado seis Conferencias Ministeriales: la primera en Singapur durante 1996, la segunda corresponde a Ginebra durante 1998, la tercera en Seattle a finales de 1999, la cuarta tuvo lugar entre Doha durante 2001, la quinta en Cancún al terminar 2003 y la sexta fue celebrado sobre Hong Kong a mediados del año 2005. En Doha se logró el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones comerciales, denominada la Ronda de Desarrollo de Doha, que actualmente se está celebrando con la esperanza de terminar para 2010 y poner en vigencia para favorecer al comercio exterior.

3.2 Políticas de acuerdos comerciales de Bolivia

Los acuerdos comerciales se suscriben para ampliar el acceso a mercados externos mediante mayores preferenciales en productos con capacidad real o potencial de exportación. Entonces, existen diversos tipos de integración variando fundamentalmente en el grado de compromiso que se busca con formación; al respecto, considerando el MERCOSUR donde la etapa más importante fue aquella transición hacia una “unión aduanera” que consistió suprimir derechos arancelarios entre los países integrantes hacia la adopción del arancel externo común que significa establecer “acuerdo de libre comercio”.

Por consiguiente, políticas de acuerdos comerciales son acciones orientadas hacia consecución y diversificación de mercados externos para exportaciones bolivianas. Constituyen herramientas claves que permitieron lograr mayor acceso a bloques económicos integracionistas y finalmente se convierte en instrumento para lograr diversificación industrial y creación de valor agregado.

3.2.1 Relaciones comerciales

Las relaciones comerciales de Bolivia con resto del mundo se clasificaron solamente en dos grupos: 1) A nivel de bloques económicos (bloques integracionistas), y 2) A nivel de países o bilaterales. Esta técnica fue adoptada para facilitar el análisis sobre acuerdos de intercambios establecidos entre países para facilitar el comercio o tráfico de mercancías u otros bienes transables dentro los marcos de globalización como tendencia predominantes.

3.2.1.1 A nivel de bloques económicos

Los bloques económicos de integración están conformados por tres países como mínimo en cinco continentes: 1) América, 2) Africa, 3) Asia, 4) Europa, y 5) Oceanía. Se admiten varias conformaciones con estas características dentro los hemisferios listados y un mismo país puede integrar varios grupos.

3.2.1.1.1 Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo regional de ámbito latinoamericano. Fue creado el 12 de agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo, en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. En 2010 cuenta con 12 estados miembros, aunque cualquier Estado latinoamericano puede solicitar su adhesión para integrar el grupo.

Estados miembros. Hasta el año 2010 el ALADI estaba conformado por 12 países miembros: 1) Argentina, 2) BOLIVIA, 3) Brasil, 4) Chile, 5) Colombia, 6) Cuba, 7) Ecuador, 8) México, 9) Paraguay, 10) Perú, 11) Uruguay, y 12) Venezuela.

Los objetivos. Es crear un mercado común por medio de una serie de iniciativas multilaterales flexibles y diferenciadas de acuerdo al nivel de

desarrollo de cada país. Los mecanismos del tratado son el marco básico para los convenios y tratados para las negociaciones. Asimismo, todas las iniciativas deben concurrir a la complementación o cooperación económica y promoción el comercio en la zona. La ALADI tiene una estructura más abierta al posibilitar la integración o negociación con países fuera de la zona.

Los mecanismos de integración. 1) Preferencia arancelaria regional: los países miembros se otorgarán recíprocamente una preferencia arancelaria regional, que se aplicará con referencia al nivel que rija para terceros países y se sujetará a la reglamentación correspondiente. 2) Acuerdos de alcance regional: son aquéllos en los que participan todos los países miembros; y 3) Acuerdos de alcance parcial: con la participación de dos o más países del área, pueden referirse al intercambio de bienes en las áreas de la educación, cultura e investigación y desarrollo científico. Integración de mutua cooperación.

3.2.1.1.2 Comunidad Andina de Naciones (CAN)

Comunidad Andina de Naciones (CAN) es un sistema de integración comercial subregional. Actualmente se encuentra integrada por cinco países sudamericanos; **Bolivia**, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y por órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Sus antecedentes se remontan a 1969 al firmarse el Acuerdo de Cartagena; conocido como Pacto Andino. Inició sus funciones desde agosto de 1997 y hoy en plena vigencia.

El SAI es el conjunto de órganos e instituciones que trabajan vinculados entre sí y cuyas acciones se encaminan a lograr los mismos objetivos: profundizar la integración subregional andina, promover su proyección externa y robustecer las acciones relacionadas con el proceso de integración. La primera reunión de este foro se realizó el 15 de enero de 1998 en Quito (Ecuador). Para cuyo efecto, los órganos e instituciones del SAI son regionalmente:

- Consejo Presidencial Andino.
- Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.
- Comisión (integrada por los Ministros de Comercio).
- Parlamento Andino Secretaría General (de carácter ejecutivo)
- Consejo Consultivo Empresarial. · Consejo Consultivo Laboral.
- Corporación Andina de Fomento (CAF).
- Fondo Latinoamericano de Reservas.
- Convenios.
- Universidad Simón Bolívar.

La Zona de Libre Comercio (ZLC) es la primera etapa de todo proceso de integración y compromete a los países que la impulsan a eliminar aranceles entre sí y establecer un arancel común ante terceros. La ZLC andina se comenzó a desarrollar en 1969 y se culminó en 1993. Para ello utilizaron como instrumento principal el Programa de Liberación, encaminado a eliminar todos los derechos aduaneros y otros recargos que incidieran sobre las importaciones. La ZLC tiene una característica que la hace única en la América Latina: todos los productos de su universo arancelario están liberados.

- En septiembre de 1990 Bolivia, Colombia y Venezuela abrieron sus mercados. Asimismo, las instancias institucionales correspondientes ardua tarea para incorporar las sugerencias y corregirlos posteriormente.
- En enero de 1993 lo hizo Ecuador. En esta ocasión, los miembros acordaron cumplir las cláusulas establecidas para mejorar el comercio.
- Perú se está incorporando de forma gradual a la ZLC, tras suspender en agosto de 1992 sus compromisos con el Programa de Liberación. Finalmente, en julio de 1997, Perú y los demás miembros de la CAN llegaron a un acuerdo para la integración total de este país a la ZLC (mediante una progresiva desgravación arancelaria), cuya aplicación comenzó desde agosto de 1997 y culminó en el año 2005.

Áreas de Integración. La CAN es una organización intergubernamental de cinco países que tienen común de alcanzar un desarrollo integral. Es una organización subregional con personería jurídica internacional. Está integrada por cinco países Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. El objetivo es alcanzar desarrollo económico más acelerado, equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, sudamericana y latinoamericana finalmente.

- La CAN ha llevado a cabo una Integración Comercial caracterizada por: Zona de Libre Comercio, Arancel Externo Común, Normas de Origen, Competencia, Normas Técnicas, Normas Sanitarias, Instrumentos Aduaneros, Franjas de Precios, Sector Automotor y Liberalización del Comercio de Servicios.
- En el campo de Relaciones Externas, la CAN mantiene: negociaciones con el MERCOSUR, con Panamá, con Centroamérica y con aquella CARICOM; Relaciones con la Unión Europea, Canadá y EEUU; participa en el ALCA y en la OMC; y todos los países miembros tienen una Política Exterior Común.
- Asimismo, este organismo ha realizado grandes esfuerzos para conseguir una Integración Física y Fronteriza en materia de transporte, infraestructura, desarrollo fronterizo y telecomunicaciones, y también una Integración Cultural, Educativa y Social.
- Un Mercado Común, la CAN realiza tareas de: Coordinación de Políticas Macroeconómicas, Propiedad Intelectual, Inversiones, Compras del Sector Público y Política Agropecuaria Común.

Actualmente la Comunidad Andina agrupa a cinco países con una población superior a los 99 millones de habitantes, una superficie de 4,7 millones de kilómetros cuadrados y un Producto Interior Bruto del orden de 285.000 millones de dólares. Es una subregión, dentro de Sudamérica con un perfil propio y un destino común principalmente bienestar equilibrado para miembros.

3.2.1.1.3 Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

Mercado Común del Sur (MERCOSUR), es una unión subregional integrada por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, con Bolivia y Venezuela en proceso de incorporación. Tiene como países asociados a Chile, Colombia y Ecuador. Fue creado el 26 de marzo de 1991 con la firma del Tratado de Asunción, estableciendo: la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados partes y la armonización de múltiples legislaciones para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

En la práctica, estos objetivos se han logrado sólo parcialmente. En efecto, la liberalización del comercio dentro del bloque todavía no se ha logrado plenamente. Por ejemplo, si bien existe un arancel externo común, el mismo tiene numerosas excepciones, que, en la jerga aduanera, se conocen como "perforaciones": cada Estado puede confeccionar una lista de aquellos productos a los cuales el arancel externo común no se aplica. Dicha lista puede ser más extensa en el caso de Uruguay y Paraguay (pues así se ha convenido, por ser estos dos los países menos desarrollados del bloque), y todos pueden actualizarla semestralmente. Tampoco existe una concreta coordinación de las políticas comerciales entre los Estados miembros.

Los idiomas oficiales de Mercosur son el español, guaraní y el portugués. El nombre del acuerdo en portugués es *Mercado Comum do Sul (Mercosul)* y en guaraní *Ñemby Ñemuha*. El 4 de julio de 2006 se suscribió un Protocolo de Adhesión mediante el cual Venezuela se constituyó como Estado Parte. No obstante, este instrumento de adhesión aún no ha entrado en vigor debido a que hasta la fecha no fue ratificada por todos los parlamentos de los firmantes, por lo que su vinculación legal al bloque sigue siendo como Estado Asociado. El

senado de Brasil aprobó dicho ingreso en diciembre de 2009, faltando solo la aprobación del Parlamento de Paraguay. Sectores opositores al gobierno paraguayo alegan falta de democracia en Venezuela como impedimento para que el congreso apruebe su incorporación. Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú también tienen estatus de Estado Asociado (miembro asociado).

Si bien el tratado de creación fue firmado en Asunción el 26 de marzo de 1991, hay quienes sostienen que la creación efectiva ya se había producido el 30 de noviembre de 1985, fecha de la Declaración de Foz de Iguazú que selló un acuerdo de integración bilateral entre Argentina y Brasil. A su vez, su existencia como persona jurídica de Derecho Internacional fue decidida en el Protocolo de Ouro Preto, firmado el 16 de diciembre de 1994, que entró en vigor el 15 de diciembre de 1995. El Protocolo de Ouro Preto estableció un arancel externo común y desde 1999 existe una zona libre de aranceles entre sus integrantes con la sola excepción del azúcar y el sector automotriz. El Mercosur es el mayor productor de alimentos del mundo. El Mercosur funciona con una estructura jurídica en la que se combinan los clásicos tratados, protocolos y declaraciones del Derecho Internacional, con normas propias obligatorias dictadas por los órganos decisorios del bloque (derecho comunitario), recomendaciones no obligatorias dictadas por los órganos auxiliares, e incluso acuerdos de concertación social regional.

Miembros plenos: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela. Por otro lado tiene **Miembros asociados:** Perú, Chile, Colombia, Ecuador y Bolivia.

En la Cumbre de Foz de Iguazú celebrada en diciembre de 2010 se abrió las puertas para el ingreso como observadores tanto de Cuba como de Palestina y además se contó con la presencia de delegados de países de Turquía, Siria, Australia y Nueva Zelanda. Asimismo, ratifican la decisión de impulsar decididamente el crecimiento y desarrollo económico en países integrantes.

La realidad del MERCOSUR. Muchos de los "propósitos" del proceso de integración no se han logrado en la práctica. Por eso, a pesar del nombre "Mercado Común del Sur", el Mercosur no es un mercado común. Se trata, en verdad, de una zona de libre comercio, si se quiere, de una unión aduanera imperfecta o incompleta. Esto se debe a varias circunstancias:

1. La liberalización del comercio intrazona en el Mercosur aún no es plena (por ejemplo, los sectores azucarero y automotor están exceptuados del arancel cero intrazona).
2. Si bien existe un arancel externo común para muchas mercaderías, hay numerosas excepciones al mismo, y los Estados partes tienen la facultad de confeccionar una lista en la que se indican qué bienes quedan exceptuados de dicho arancel, pudiendo modificarla semestralmente.
3. En el Mercosur no existe la libre circulación de capitales, servicios o personas. No obstante lo anterior, el 3 de agosto del año 2010 se avanzó un gran paso al aprobarse un código aduanero por parte de todos los miembros plenos

3.2.1.1.4 Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA)

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, conocido también como TLC o como NAFTA, siglas en inglés de North American Free Trade Agreement, o ALÉNA, del francés Accord de libre-échange nord-américain) es un bloque comercial entre Estados Unidos, Canadá y México que fue creado por el Presidente en aquel entonces de México Carlos Salinas de Gortari que entró en vigencia el 1 de enero de 1994 y establece una zona de libre comercio. A diferencia de tratados o convenios similares (como el de Unión Europea), no determina organismos centrales de coordinación política o social. Existe sólo una secretaría para administrar, y tres secciones: la sección canadiense, ubicada en Ottawa; la sección mexicana, ubicada en la Ciudad de México, y la

sección estadounidense, ubicada en Washington, D.C. Los aspectos centrales tienen orientación con acciones hacia el potenciamiento de capacidad productiva para países miembros mediante preferencias arancelarias.

Objetivos. Estos propósitos están orientados hacia la consecución de zona de libre comercio en igualdad de condiciones y una competencia leal sin perjudicar a los países que tienen suscripciones de acuerdos comerciales.

- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- Proteger y hacer valer de manera efectiva los derechos de propiedad intelectual en cada país miembro.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar notoriamente y mejorar los beneficios de este tratado.
- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las partes firmantes (países involucrados).
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.

Barreras arancelarias y no arancelarias. Los aspectos centrales de este marco regulador del comercio de bienes es el programa de desgravación arancelaria, mediante el cual se plantea la eliminación progresiva de aranceles sobre bienes originarios, de acuerdo con unas listas de desgravación:

- La categoría A corresponde a la entrada libre de derechos cuando entra en vigencia el Tratado.

- La categoría B mediante la cual se prevea la eliminación del arancel en 5 etapas anuales, es decir que la eliminación del arancel en un período de 5 años.
- La categoría C prevé que linealmente el arancel puede llegar a cero en un período de 10 años.
- La categoría D que incorpora todos aquellos bienes que estaban exentos del pago de aranceles y que tiende a continuar así, por ejemplo todos aquellos productos mexicanos que se benefician de SGP (Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias) en los Estados Unidos o de un sistema preferencial en Canadá.
- La categoría E que tiene una desgravación en 15 años para productos especiales, por ejemplo el jugo de naranja en Estados Unidos, el maíz y frijol en México

3.2.1.1.5 Unión Europea (UE)

La Unión Europea (UE) es una comunidad política de derecho constituida en régimen de organización internacional *sui generis*, nacida para propiciar y acoger la integración y gobernanza en común de los pueblos y de Estados de Europa. Está compuesta por veintisiete Estados europeos, y su Unión fue establecida con la entrada en vigencia del Tratado de la Unión Europea (TUE), el 1 de noviembre del año 1993. Si al principio la supraestructura "Unión Europea" aunaba y se fundaba sobre las tres Comunidades Europeas preexistentes (CECA, Euratom y CEE/CE) bajo el complejo sistema conocido como "los tres pilares" (el comunitario CE-CECA-Euratom, más la PESC, más la cooperación judicial y policial), con la entrada en vigencia, el 1 de diciembre de 2009, del Tratado de Lisboa, la Unión Europea sucedió por completo a las CC.EE. (con ciertas particularidades en el caso de Euratom, que en algunos aspectos pervive) y asumió con ello su personalidad jurídica única como sujeto de Derecho Internacional como base del funcionamiento pleno.

La Unión Europea ha desarrollado un sistema jurídico y político, el comunitario europeo, único en el mundo que se rige por mecanismos y procedimientos de funcionamiento interno complejos, que se han extendido y evolucionado a lo largo de su historia hasta conformar, actualmente, un sistema híbrido de gobierno transnacional (el único existente en continente europeo) difícilmente homologable que combina elementos próximos a la cooperación multilateral, si bien fuertemente estructurada e institucionalizada, con otros de vocación netamente supranacional, regidos ambos por una dinámica de integración regional muy acentuada, hacia una profundización integracionista.

Todo esto desemboca en una peculiarísima comunidad de Derecho, cuya naturaleza jurídica y política es muy discutida, si bien sus elementos fundacionales y su evolución histórica, todavía abierta, apuntan, hoy, a una especial forma de moderna confederación o gobernanza supranacional, acusadamente institucionalizada y con una inspiración histórico-política de vocación federal (en el sentido de un federalismo internacional nuevo, no de un Estado federal clásico) que se detecta con cierta claridad en ámbitos como la ciudadanía europea, los principios de primacía y efecto directo que son aplicables a su ordenamiento jurídico en relación con los ordenamientos nacionales, el sistema jurisdiccional o la unión monetaria (el sistema del euro).

La Unión Europea, y antes las Comunidades, promueve la integración continental por medio de políticas comunes que abarcan distintos ámbitos de actuación, en su origen esencialmente económicos y progresivamente extendidos a ámbitos indudablemente políticos. Para alcanzar sus objetivos comunes, los Estados de la Unión atribuyen a estas determinadas competencias, ejerciendo una soberanía en común o compartida que se despliega a través de los cauces comunitarios. La Unión Europea se rige por un sistema interno en régimen de democracia representativa. Sus instituciones son siete: el Parlamento Europeo, el Consejo Europeo, el Consejo, la Comisión

Europea, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, el Tribunal de Cuentas y el Banco Central Europeo. El Consejo Europeo ejerce funciones de orientación política general y de representación exterior, y nombra a los jefes de las altas instituciones constitucionales; el Parlamento Europeo y el Consejo ejercen la potestad legislativa; la Comisión o Colegio de Comisarios aplica el Derecho de la Unión, supervisa su cumplimiento y ejecuta sus políticas, y a ella corresponde en exclusiva la iniciativa legislativa ante las Cámaras; el Tribunal de Justicia ejerce las labores jurisdiccionales supremas en el sistema jurídico comunitario; el Tribunal de Cuentas supervisa y controla el buen funcionamiento y adecuada administración de las finanzas y de los fondos comunitarios; y el Banco Central Europeo dirige y aplica la política monetaria (unión monetaria) única de la zona euro. La Unión cuenta también con otros órganos, instancias y organismos de funciones y atribuciones diversas: así, el Comité Económico y Social, el Comité de las Regiones, el Defensor del Pueblo Europeo, el Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, entre tantos otros.

El espacio geográfico de la UE consiste en el conjunto de territorios de sus 27 Estados miembros con algunas excepciones que se exponen a continuación. El territorio de la UE no es lo mismo que Europa, ya que partes del continente se encuentran fuera de la UE, como Islandia, Suiza, Noruega, y Rusia. Algunas partes de los Estados miembros no forman parte de UE, a pesar de que forman parte del continente europeo (por ejemplo las Islas del Canal y las Islas Feroe). Varios territorios de ultramar asociados a los Estados miembros que se encuentran fuera de Europa geográficamente no son tampoco parte de la UE (por ejemplo, Groenlandia, Aruba, las Antillas Neerlandesas, y de todos los territorios no europeos asociados con el Reino Unido). Algunos territorios de ultramar son parte de la UE, inclusive no son geográficamente parte de Europa, como las Azores, Islas Canarias, Ceuta, Guayana Francesa, Guadalupe, Madeira, Martinica, Melilla, San Bartolomé, San Martín, San Pedro y Miguelón, Mayotte y La Reunión. Entonces, existen ciertas discrepancias al respecto.

La superficie combinada de los Estados miembros de la UE cubre un área de 4.324.782 kilómetros cuadrados. El paisaje, el clima, y la economía de la UE se ven influidas por sus costas, que suman 69.342 kilómetros de largo. La UE tiene la segunda costa más larga del mundo después de Canadá. La combinación de los Estados miembros comparte fronteras terrestres con 21 Estados no miembros para un total de 12.441 kilómetros, la quinta frontera más larga del mundo. En Europa la UE tiene fronteras con Noruega, Rusia, Bielorrusia, Ucrania, Moldavia, Suiza, Liechtenstein, Andorra, Mónaco, San Marino y con Ciudad del Vaticano. También con Turquía, la República de Macedonia, Albania, Serbia y Croacia, si bien varios de estos países están en vías de integración a la Unión Europea. Por último, tiene fronteras con: San Martín en el Mar Caribe; Brasil y Surinam en América del Sur y con Marruecos en África.

3.2.1.1.6 Tratado de Libre Comercio (TLC)

Tratado de Libre Comercio (TLC) consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países suscriptores. Un TLC no necesariamente conlleva una integración económica, social y política regional, como es el caso de la Unión Europea, la Comunidad Andina, el Mercosur y la Comunidad Sudamericana de Naciones. Si bien estos se crearon para fomentar el intercambio comercial, también incluyeron cláusulas de política fiscal y presupuestaria, así como el movimiento de personas y organismos políticos comunes, elementos ausentes en un TLC. Históricamente el primer TLC fue el Tratado franco-británico de libre comercio) (o Tratado de Cobden-Chevalier) firmado en 1860 y que introduce también la cláusula de nación más favorecida. Por cuanto, se adoptan medidas integradoras consistentes en otorgar

preferencias arancelarias y levantar las prohibiciones y restricciones de carácter sanitario y fitosanitario, al establecer medidas correctivas para impulsar crecimiento y desarrollo económico con mayor equidad social.

Objetivos oficiales de un TLC. Los principales objetivos de un TLC son:

- Eliminar barreras arancelarias que afecten al comercio.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.
- Fomentar la cooperación entre países amigos.
- Ofrecer una solución a controversias.

Los tratados de libre comercio son importantes porque constituyen un medio eficaz para garantizar el acceso de productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Además, el comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país.

Formalmente, el TLC se propone la ampliación de mercado para los participantes mediante la eliminación de los derechos arancelarios y cargas que afecten las exportaciones e importaciones. En igual sentido busca la eliminación de las barreras no arancelarias, la liberalización en materia comercial y de subsidios a las exportaciones agrícolas, la reestructuración de las reglas y

procedimientos aduanales para agilizar el paso de mercancías y unificar las normas fitosanitarias y de otra índole. Sin embargo, esto no es igual para ambas partes, en el caso del TLC EUCA, los Estados Unidos conservan intactos las medidas protectoras y subsidios a sus agricultores mientras los centroamericanos deberán dejar a los suyos desprotegidos.

3.2.1.1.7 Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) fue el nombre oficial con que se designaba la expansión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Estados Unidos, México y Canadá) al resto de los estados del continente americano excluyendo a Cuba. A partir de la cumbre de 2005 en Mar del Plata el ALCA entró en crisis, al punto que muchos ya lo consideran como un proyecto muerto. Pero, actualmente tiene cierta influencia muy notoria.

Historia. Se creó en la Ciudad de Miami durante diciembre de 1994. En su versión original contemplaba la gradual reducción de barreras arancelarias y a la inversión en 34 países de la región (todos menos Cuba) y aquellos países independientes. A través del tiempo, el cambio de regímenes en América del Sur complicó las negociaciones y en la Cumbre Extraordinaria de las Américas celebrada en Monterrey, México, se acordó implementar nuevamente una versión menos ambiciosa para el 1 de enero de 2005 y que la presidencia del proceso se compartiera entre los Estados Unidos y Brasil respectivamente.

A principios del año 2004, varias ciudades competían por obtener la sede, entre ellas Miami, Atlanta, Colorado Springs, Chicago y Houston en los Estados Unidos; Puebla y Cancún en México; Puerto España (Trinidad y Tobago), San Juan en Puerto Rico y la ciudad de Panamá. La integración al mercado latinoamericano por parte de América del Norte supone una población de 800 millones de personas y un Producto Interno Bruto (PIB) combinado de US\$

21.000 miles de millones anuales. Aquellos que apoyan el ALCA dicen que es un tratado que quiere impulsar el comercio entre las regiones reduciendo los aranceles, pero no se puede decir que en un primer momento tenga consecuencias traumáticas pero es un paso hacia el desarrollo mediante las transacciones comerciales que impulsarán la especialización, la competitividad, la desaparición de monopolios, la mejora del nivel de bienestar de la población y un desarrollo de las infraestructuras e impulso del comercio exterior.

Según el especialista Roy Arias, a pesar de que las negociaciones han sido conducidas en secreto, no se consolidaron aquella participación de la sociedad civil en la formulación de reglas y normas que contienen el acuerdo, se están discutiendo aspectos similares a los tratados de libre comercio que se negocian bilateralmente y multilateralmente. Entre otros temas, se está discutiendo acerca de la reducción de las barreras arancelarias y el acceso a mercados, bienes y servicios de intercambio comercial, inversión extranjera, privatización de bienes y servicios públicos, agricultura, derechos de propiedad intelectual, subsidios y medidas antidumping, libre competencia y resolución de diferendos.

Otra crítica es realizada por el ex presidente uruguayo Dr. Tabaré Vázquez, quien intentó demostrar en la Cumbre llevada a cabo en Ciudad de Mar del Plata (Argentina) que Uruguay podía funcionar como Polo Logístico del ALCA. Esta propuesta, sin embargo, no fue aceptada. Uno de principales críticos sin mayor razón del ALCA ha sido el presidente venezolano Hugo Chávez quien ha calificado como un tratado de adhesión y una herramienta más del imperialismo para explotación de Latinoamérica. Como contra propuesta a este modelo Chávez ha fomentado la Alternativa Bolivariana para la América (ALBA).

Por su parte, Luís Ignacio Lula da Silva ex presidente del Brasil y Néstor Kirchner, el fallecido ex presidente de Argentina, dicen que no se oponen al tratado, pero demandan que éste sea libre de verdad, y lo condicionan

principalmente a la eliminación por parte de Estados Unidos de los subsidios a la agricultura, a la provisión de un acceso efectivo a los mercados y que se contemplen las necesidades y sensibilidades de todos los socios comerciales.

Uno de los temas más polémicos del tratado propuesto por los Estados Unidos es el relacionado con derechos de propiedad intelectual y patentes. Los críticos afirman que si las medidas propuestas por el ALCA se aplicaran, se impediría la investigación científica en Latinoamérica ocasionando aún más desigualdad y dependencia tecnológica respecto a países desarrollados. En lo relacionado con el tema de las patentes, analistas latinoamericanos han acusado a los Estados Unidos de querer patentar todo, desde invenciones, descubrimientos, mitología indígena hasta seres vivos. Son algunas contradicciones vertidas.

3.2.1.1.8 Alternativa Bolivariana para América Latina (ALBA)

El ALBA es una propuesta de integración diferente, pone especial énfasis en la lucha contra la pobreza y exclusión social y, por lo tanto, expresa los intereses de los pueblos latinoamericanos. Se fundamenta en la creación de mecanismos para crear ventajas cooperativas entre las naciones que permitan compensar las asimetrías existentes entre los países del hemisferio. Se basa en la cooperación de fondos compensatorios para corregir las disparidades que colocan en desventaja a los países débiles frente a las primeras potencias. Por esta razón la propuesta otorga prioridad a la integración latinoamericana y a la negociación en bloques subregionales, abriendo nuevos espacios de consulta para profundizar el conocimiento de posiciones e identificar espacios de interés común que permitan constituir alianzas estratégicas y presentar posiciones comunes en el proceso de negociación. El desafío es impedir la dispersión en las negociaciones, evitando que las naciones hermanas se desgajen y sean absorbidas por la vorágine con que viene presionándose en función a un rápido acuerdo por el ALCA que viene gestándose en el marco de integración.

El ALBA es una propuesta para construir consensos y repensar los acuerdos de integración comercial y cooperación mutua en función de alcanzar un desarrollo endógeno nacional y regional que erradique la pobreza, corregir las desigualdades sociales y asegurar una creciente calidad de vida para los pueblos. La propuesta se suma al despertar de la conciencia que se expresa en emergencia de un nuevo liderazgo político, económico, social y militar en América Latina y El Caribe. Hoy más que nunca, es vital relanzar la unidad latinoamericana y caribeña. El ALBA como propuesta bolivariana y venezolana, se suma a la lucha de movimientos, de organizaciones y campañas nacionales que se multiplican y articulan a lo largo y ancho de todo el continente contra el ALCA. Es, en definitiva, una manifestación de decisión histórica de las fuerzas progresistas de Venezuela para demostrar que otra América es posible.

3.2.1.1.8.1 Creación del ALBA

El ALBA fue creado en La Habana (Cuba) el 14 de diciembre del año 2004 por acuerdo entre países Venezuela y Cuba, con la implicación personal de los presidentes de ambas naciones, por Venezuela el presidente Hugo Chávez Frías y Cuba a la cabeza de Fidel Castro en aquel entonces. Luego, el 29 de abril del 2006 se sumó Bolivia al acuerdo, durante 2007 se incorporó Nicaragua y a mediados de 2008 Honduras decidió integrarse al bloque integracionista.

Además de cinco países citados, por resultados de suscripción del Memorandum de Entendimiento de 2007 por los pequeños Estados caribeños no hispanohablantes de Antigua y Barbuda, Dominica y San Vicente y Granadinas, pertenecientes a la CARICOM (Comunidad Caribeña), Dominica pasó a ser miembro de pleno derecho en enero de 2008, en tanto que San Vicente y las Granadinas ingresa oficialmente en la cumbre extraordinaria de jefes de estado y de gobierno del ALBA celebrada en Cumaná en abril de 2009, pasando a ser el séptimo miembro de la organización. Mientras que Antigua y

Barbuda, se incorporó plenamente poco después en junio de ese mismo año. Ecuador se incorporó en junio de 2009, el presidente ecuatoriano Rafael Correa, comunicó a su par venezolano Hugo Chávez, la adhesión de su país, información ratificada públicamente el 24 de junio de 2009 durante una cumbre extraordinaria que el grupo celebró en Maracay, Estado Aragua, Venezuela.

3.2.1.1.8.2 Países miembros del ALBA

El ALBA como bloque comercial integracionista en proceso, impulsado a iniciativas del Estado venezolano y cubano, actualmente hasta finalizar 2010 cuenta con 7 países miembros: 1) Venezuela, 2) Cuba, 3) BOLIVIA, 4) Nicaragua, 5) Ecuador, 6) Republica Dominicana, y 7) Antigua y Barbuda, como integrantes plenos. Asimismo, tiene 5 naciones observadores o miembros aliados que son Grenada, Haití, Paraguay, Uruguay y Siria. Además, en diciembre de 2009, se celebró la Octava Cumbre del ALBA en La Habana. Fueron presentes presidentes y jefes de delegación de países aliados para quinto aniversario de la organización y hacer un balance de logros en las cumbres anteriores y lograr nuevos convenios. Venezuela y Cuba suscribieron acuerdos por 2.190 millones de euros con perspectivas de mayores avances.

3.2.1.1.8.3 Principios del ALBA

El ALBA contempla los siguientes principios con carácter vinculatorio:

1. El ALBA es una propuesta que centra su atención en lucha contra la pobreza, exclusión social, contra los altos índices de analfabetismos y de pobreza que existen principalmente de América Latina y el Caribe.
2. En la propuesta del ALBA se otorga una importancia crucial a los derechos humanos, laborales y de la mujer, a la defensa del medio ambiente y a la integración física.

3. En el ALBA, la lucha contra políticas proteccionistas y subsidios de países industrializados no puede negar el derecho para países pobres de proteger a sus campesinos y productores agrícolas.
4. Para los países pobres donde la actividad agrícola es fundamental, las condiciones de vida de millones de campesinos e indígenas se verían irreversiblemente afectados si ocurre una inundación de bienes agrícolas importados, aún en los casos no exista subsidio necesariamente.
5. La producción agrícola es mucho más que producción de una mercancía. Es base para preservar opciones culturales, es una forma de ocupación del territorio, define modalidades de relación con la naturaleza, tiene que ver directamente con la seguridad y autosuficiencia alimentaría. En estos países la agricultura es, más bien, un modo de vida y no puede ser tratado como cualquier otra actividad económica.
6. Enfrentar la llamada Reforma del Estado que solo llevó a procesos desacertados e incoherentes de desregulación, privatización y desmontaje de capacidades de gestión pública.
7. Hay que cuestionar la apología al libre comercio, como si sólo esto bastara para garantizar automáticamente el avance hacia mayores niveles de crecimiento y bienestar colectivo sino convertir sostenible.
8. Sin una clara intervención del Estado dirigida a reducir las disparidades entre países, la libre competencia entre desiguales no puede conducir sino al fortalecimiento de más fuertes en perjuicio de los más débiles.
9. Profundizar la integración latinoamericana requiere una agenda económica definida por los Estados soberanos, fuera de toda influencia nefasta de los organismos internacionales.

3.2.1.1.8.4 Funciones económicas del ALBA

Los países miembros del bloque comercial ALBA que lidera Venezuela firmaron un acuerdo para crear una moneda electrónica regional que se prevé entrará en

circulación desde mediados de 2010 que permitirá triplicar el comercio interno entre sus miembros (liberalización), impulsar los aumentos de la producción agrícola principalmente en Cuba y Nicaragua con mayor profundización. Se apresta impulsar el crecimiento y desarrollo económico según objetivos y metas estratégicas adoptadas por cada país miembros y luego compartidas.

Las llamadas empresas "Gran nacionales" en contraposición a las transnacionales, son otra característica de este grupo, existen en sectores como pesca (Transalba), minería, transporte, telecomunicaciones y agricultura (Albatel). También la creación de empresas como Puertos del ALBA, S.A., empresa para la construcción de puertos en Cuba y Venezuela. Otra es Alba de Nicaragua S.A. (Albanisa), empresa petrolera mixta entre Nicaragua y Venezuela. Entre los trascendentales ejemplos se cuenta el cable submarino que se concluirá en 2010, conectará Venezuela con Cuba, en un inicio y luego con Nicaragua y otras zonas de América Central y el Caribe.

3.2.1.1.9 El Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP)

El Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) es una iniciativa del presidente boliviano Evo Morales, una suscripción de acuerdo comercial en el marco del ALBA entre los países Bolivia, Cuba y Venezuela. Fue firmado en La Habana el 29 de abril de 2006 por los presidentes Fidel Castro, Hugo Chávez y Evo Morales, con perspectivas de aunar esfuerzos para el bienestar para tres Estados miembros en su aprovechamiento de potencialidades productivas.

El TCP constituye instrumento de intercambio solidario y complementario entre los países destinados a beneficiar a los pueblos, en contraposición a Tratados de Libre Comercio tradicionales, que consisten en acuerdos comerciales regionales o bilaterales para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes con notorios niveles de exclusión y desigualdades.

En términos más concluyentes, el TCP ha sido creado como una alternativa a los TLCs impulsados por Washington (Estados Unidos). Es la respuesta de tres países latinoamericanos al agotamiento del modelo neoliberal, fundado en la desregulación, privatización y apertura indiscriminada de mercados. En La Habana, Cuba os mandatarios de los tres naciones que constituyen la alianza, anunciaron que sólo una verdadera integración sustentada en principios de ayuda mutua, solidaridad y respeto a la autodeterminación, dará una respuesta a la altura de la justicia social, diversidad cultural, equidad y el derecho al desarrollo que merecen y reclaman los pueblos en estas naciones citadas.

3.2.1.1.9.1 Funciones económicas de TCP

Para TCP el comercio e inversión no constituyen fines, sino como medio del desarrollo, por ello se opone a la liberalización de mercados y a la “reducción” del Estado para fortalecer a los pequeños productores, microempresarios, cooperativas y empresas comunitarias, lo cual facilita el intercambio de mercancías con los mercados extranjeros. Es para beneficiar a un pequeño grupo exportador, como lo hace la alternativa estadounidense del ALCA. Impulsa un nuevo modelo económico que mejore las condiciones de vida de bolivianos, cubanos y venezolanos, en ingresos, salud, educación, agua y cultura, al promover un desarrollo sostenible, equitativo, igualitario y democrático que permita la participación consciente de ciudadanos en la toma de decisiones colectivas para construir el bienestar social como efecto final.

El TCP desenmascara a la “libertad de mercado” que proclaman los países desarrollados que niegan a las naciones más débiles el derecho a proteger a sus sectores productivos en detrimento del propio Estado. Promueve una integración comercial que limite y regule los derechos de inversionistas extranjeros y transnacionales en función al desarrollo nacional. Este acuerdo establece en sus principios que fomentará la industrialización sin impedir la

protección de áreas del mercado interno necesarias para preservar a los sectores más vulnerables y luego potenciar la capacidad productiva de estos.

El objetivo del TCP no es liberalización absoluta de mercados y el "achicamiento" de Estados sino el beneficio de los pueblos, y no impide los mecanismos de fomento a la industrialización ni protección de áreas sensibles del mercado interno. Reconoce igualmente el derecho de pueblos a definir sus propias políticas agrícolas y alimentarias a proteger y reglamentar la producción agropecuaria nacional para evitar que el mercado doméstico sea inundado por excedentes de otros países. Cualquier acuerdo comercial o integración debe tener presente que la mayoría de servicios básicos son bienes públicos que no pueden ser entregados al mercado o sectores privados y deben encontrarse en manos de empresas estatales para garantizar seguridad alimentaria.

3.2.1.2 A nivel de países o bilaterales

Asimismo, Bolivia establece relaciones comerciales bilaterales con países de cinco continentes: 1) América, 2) África, 3) Asia, 4) Europa, y 5) Oceanía. De esta forma, el país ha transitado por ambas tendencias, ha practicado en su momento políticas proteccionistas, orientadas a la sustitución de importaciones y crecimiento del aparato productivo nacional. También ha impulsado el liberalismo económico de apertura de mercados externos o diversificaciones.

La economía mundial de los años treinta parecía mostrar que el camino adecuado para la solución de la crisis era la cooperación internacional; es así que durante la década de los años cuarenta surgen las primeras organizaciones internacionales relacionadas con el comercio, como el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), cuyo principio básico es la no discriminación basada en la "Cláusula de la Nación más Favorecida", que establece la obligación de los países miembros de concederse un trato favorable, como el

que se da a cualquier otro país en sus relaciones comerciales. Las excepciones a esta cláusula son los acuerdos comerciales regionales y las concesiones otorgadas a países en vías de desarrollo (economías emergentes). La globalización es el proceso de establecimiento de una nueva forma de organización mundial de la producción y el comercio, expresada en un aumento del volumen de comercio con respecto a la producción, brindando un gran impulso a la Inversión Extranjera Directa y al establecimiento de un sistema financiero mucho más flexible y dinámico (inclusión financiera). El proceso de globalización es impulsado por la capacidad de acción del capital para desplegarse internacionalmente y empresas intensivas en conocimiento, más competitivas y flexibles, que dinamizó el comercio internacional. Por otro lado, la regionalización consiste en la formación de bloques de países a partir de criterios como la proximidad geográfica, compatibilización de políticas, entre otros. Se trata de un proceso que permite que el comercio y las inversiones en una determinada región crezcan más rápidamente que en el resto del mundo. Este proceso es establecido por voluntad política de un grupo de países de eliminar barreras intra regionales al comercio y las inversiones.

3.2.1.2.1 EI ATPDEA

Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA). Esta ley amplía los beneficios unilateralmente otorgados por Estados Unidos de Norteamérica a través de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), beneficiando a más 6,000 partidas del Sistema Armonizado de Productos. La vigencia del acuerdo es hasta finales del año 2006 pero después fue ampliado hasta diciembre del 2008 y beneficia a Bolivia Perú, Ecuador y Colombia.

La política de integración comercial más importante durante la década del 2000 fue la “Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) por sus siglas en inglés. Es una norma de acuerdo comercial con

Estados Unidos desde agosto de 2002 hasta diciembre de 2008, que prorrogó la vigencia de la ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) promulgada en diciembre de 1991 por el Congreso de ese país, como inicio para configurar una zona de libre comercio con alcance hemisférico que sería patrocinada y propuesta a la región en 1994 por el ex presidente Bush.

El ATPA estuvo en vigencia de julio de 1992 a diciembre de 2001, permitiendo el ingreso preferencial al mercado de Estados Unidos con arancel cero a 6.100 partidas arancelarias de productos provenientes de Bolivia, Colombia, Ecuador, y Perú. Aunque el ATPA desgravó un número alto de partidas que con el ATPDEA llegaron a 6.800, la mayoría de los bienes inscritos no se producen en Bolivia, tanto por limitaciones propias del aparato productivo y exportador nacional, como por la falta de recursos productivos. Así, para la mayor parte de las partidas del universo arancelario, no solo en el caso de Estados Unidos, sino de todos los acuerdos comerciales firmados por el país, la desgravación arancelaria resulta nominal definitivamente. Empero, siguiendo el texto de ATPDEA, la liberalización comercial y aplicación de arancel cero a las importaciones provenientes de los cuatro países andinos, buscarían fomentar la inversión e incrementar los niveles de empleo e ingreso en sus economías, además de brindarles estabilidad política y social, mediante la promoción de alternativas para un desarrollo productivo y comercial sostenible¹².

El ATPDEA entra en vigencia desde agosto de 2002 hasta diciembre de 2006, pero a pedido del gobierno boliviano fue ampliado hasta el 15 de diciembre de 2008, este acuerdo comercial ya fue suspendido actualmente para Bolivia. De ahí para adelante los productos nacionales pueden seguir ingresando al mercado norteamericano pero pagando aranceles de ley, ya no existen preferencias arancelarias cero. Además, el mercado estadounidense es altamente atractivo y grande, existe demanda creciente de textiles bolivianos.

¹² UDAPE. EL ATPDEA. UN ANALISIS DE SITUACION Y PERSPECTIVAS. La Paz – Bolivia, Noviembre 2006. Pág. 5.

3.2.1.2.2 Acuerdo de Complementación Económica (ACE 22) con Chile

Consiste en la rebaja de hasta el 100% en los aranceles de una nómina de 209 productos, con vigencia indefinida. A la fecha este acuerdo se encuentra en ejecución y plena vigencia, con la perspectiva de lograr una mayor complementación entre ambos países y brinda ciertas preferencias para productos manufacturados, alimentos, joyería, entre otros bienes (textiles).

3.2.1.2.3 Tratado de Libre Comercio con México

Entró en vigencia el 1 de enero del año 1995. Contempla la desgravación para determinados productos, en diferentes categorías de desgravación progresiva que varían desde 4 hasta 15 años. Es un tratado que beneficia a gran parte de los productos agrícolas e industriales nacionales con menor valor agregado.

3.2.1.2.4 Sistema Generalizado de Preferencias–Japón

Otorga a Bolivia una rebaja del 20% al 50% para productos agrícolas, y beneficia con la liberación total de pago de aranceles a productos industriales y minerales. Este acuerdo comercial en proceso de profundización por tratarse mercados potenciales para los minerales y productos no tradicionales.

El mercado interno boliviano es muy pequeño con una población estimada de aproximadamente 10 millones de habitantes para 2009, al que se suman la falta de caminos adecuados y poco vinculados y escaso poder de compra de las familias; estos factores, llevan a que la dinámica de mercados internos sea pobres y de precario crecimiento. Los principales mercados internos según importancia en cuanto a población e ingresos, son las ciudades de La Paz, Santa Cruz y Cochabamba, denominadas centros urbanos del eje central (eje troncal de Bolivia), concentran mayor cantidad de habitantes.

El acceso a mercados externos ha estado muy limitado; pese a los acuerdos bilaterales y multilaterales que mantiene Bolivia, no se aprovecha todo, pocos han sido los productos que se han desarrollado para competir en estos mercados. Más del 65% de las exportaciones bolivianas se concentran en 5 países: Brasil (MERCOSUR), Colombia (CAN), Estados Unidos (NAFTA), Suiza y Reino Unido (UE). Bolivia exporta pocos volúmenes a otras regiones donde también posee acuerdos comerciales, tales como el resto de países que conforman la ALADI y el sistema generalizado de preferencias arancelarias con Japón. En fin, el aprovechamiento de mercados externos es todavía muy bajo.

Durante 2001 más del 62% de las ventas manufactureras al mercado externo (exportaciones) estaban conformadas por aceites y grasas de origen vegetal. Las principales actividades económicas del sector (alimentos y bebidas) realizaron más ventas al mercado interno que al externo; dado el pequeño mercado boliviano un reto que enfrenta este sector es el aumento de sus exportaciones, carencias de condiciones mínimas infraestructurales entre otros.

Las exportaciones bolivianas al 2003 tienen como principales mercados de destino el MERCOSUR (31,87%), la Comunidad Andina (25,32%), el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica TLC (12,59%) y la Unión Europea (6.62%).

Las industrias más dinámicas en el periodo 1990–2009, por el volumen de ventas totales, tanto para mercado interno como externo, fueron la fabricación de joyas y artículos conexos, fabricación de prendas de vestir excepto calzados, fabricación de productos metálicos estructurales y la elaboración de alimentos preparados para animales. Entre 1992 y 1998 los rubros de alimentos, bebidas y tabaco y sustancias químicas representaron, en promedio el 34%, 9% y 31%, respectivamente, de las ventas totales y entre 1998 y 2001 los rubros de alimentos, bebidas y tabaco y sustancias químicas, representaron un promedio de 36%, 9% y 36% de las ventas totales, un cierto incremento significativo.

**PRINCIPALES PRODUCTOS MANUFACTURADOS Y ALIMENTOS
PARA EXPORTACION SEGUN MERCADO**

Mercados	Productos de la industria manufacturera
Unión Europea	Derivados de madera, cueros y prendas de vestir, Estaño sin Alear y otros productos básicos de metales.
Estados Unidos	Joyería de oro, derivados de madera y las prendas de vestir de textiles
Comunidad Andina	Alimentos para animales derivados de la soya y el girasol, los aceites comestibles derivados de estos mismos productos, así como las carnes y otros productos alimenticios.

FUENTE: Ministerio de Comercio Exterior durante 2000–2009.

En síntesis, las políticas comerciales que adopta Bolivia, deben satisfacer la expectativa de lograr “el fortalecimiento y profundización del grado de apertura al sector externo mediante una progresiva liberalización del comercio en el hemisferio vía otorgación de preferencias arancelarias”. Actualmente, Bolivia está trabajando para ampliar su grado de apertura al comercio exterior.

3.2.2 Estadísticas sobre relaciones comerciales

Se refiere a la cuantificación de bloques económicos y países que tienen relaciones comerciales con Bolivia durante 1990–2009. Los datos sobrepasan decenas inclusive centenas, describir sus características de todos sería un trabajo tedioso e innecesario. Para evitar estas inconveniencias, solamente quedó conformar cuadro resumen como informe final con características representativas que reflejan el nivel de acuerdos para intercambios comerciales.

Al respecto, con ayuda del **Anexo N° 6** se establece que durante 1990–1999 existían acuerdos comerciales con 22 bloques económicos y fueron cumplidos a 19 solamente hasta 1999. Mientras entre 2000–2009 hubo tratados con 20 grupos integracionistas y fueron aprovechados todos. Este comportamiento es una muestra de significativos avances en materia de relaciones para

intercambio de bienes entre países conformados por bloques. Además, las tendencias globales de economía mundial no son tan alentadoras, se aproximan crisis alimentaria, medio ambiental, financiera, empleo e inclusive energética; que tienen fuerte influencia sobre comercio exterior, donde los países aprovechan al máximo las ventajas acordadas para prevenir efectos.

De esta forma, el **Cuadro N° 1** presenta informe estadístico de relaciones comerciales de Bolivia con países y bloques económicos acordados durante 1990–2009. Desde luego, se perciben acuerdos suscritos y cumplidos en el marco de políticas exteriores que adoptó el país los últimos 20 años.

CUADRO N° 1
RELACIONES COMERCIALES SUSCRITAS DE BOLIVIA

Años	En N° de países y bloques económicos			
	PAISES		BLOQUES ECONOMICOS	
	Acuerdos suscritos	Acuerdos cumplidos	Acuerdos suscritos	Acuerdos cumplidos
1990	111	58	22	14
1991	111	57	22	15
1992	111	64	22	19
1993	111	61	22	15
1994	111	62	22	16
1995	111	67	22	20
1996	111	68	22	20
1997	111	66	22	19
1998	111	66	22	18
1999	111	69	22	19
2000	142	70	20	19
2001	142	73	20	18
2002	142	67	20	18
2003	142	75	20	19
2004	142	81	20	19
2005	142	82	20	19
2006	142	90	20	19
2007	142	98	20	19
2008	142	94	20	18
2009	142	105	20	20

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística. ANUARIO ESTADISTICO 2009. Cuadro N° 5.01.01.08.
Instituto Nacional de Estadística. ANUARIO ESTADISTICO 2009. Cuadro N° 5.01.01.09.

Al respecto, durante 1990 existían acuerdos comerciales suscritos con 111 países de cinco continentes existentes América, Africa, Asia, Europa y Oceanía, y fueron cumplidos a 58 naciones solamente. Mientras en 2009 estas cifras aumentaron notoriamente cuando se acordaron con 142 mercados externos y han sido satisfechos a 105 compromisos internacionales (ver **Cuadro N° 1**).

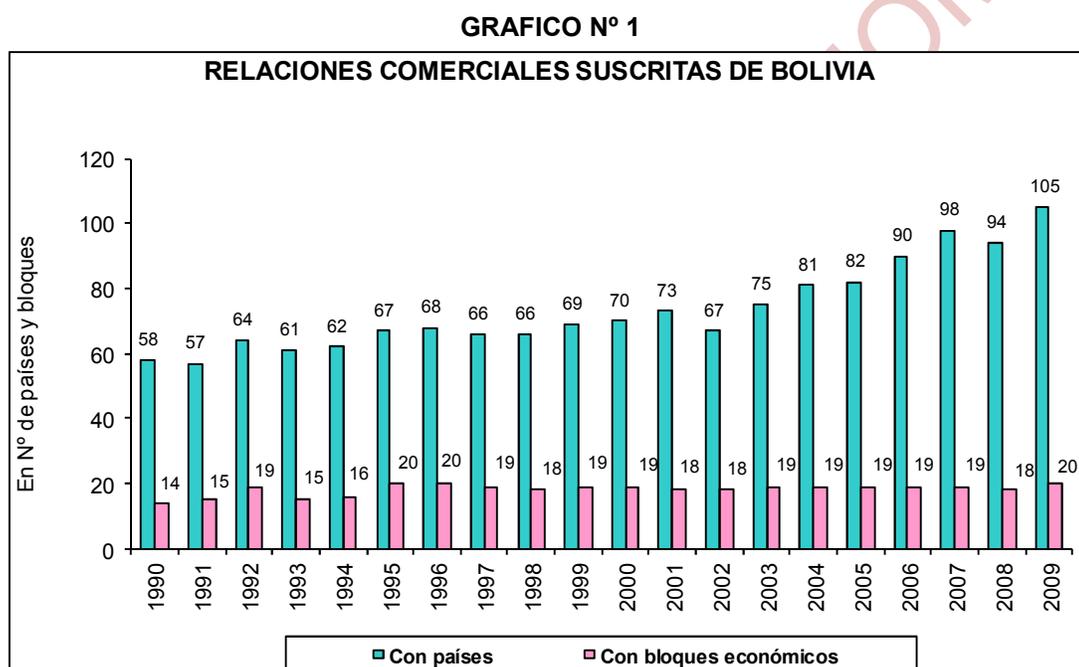
Asimismo, durante 1990 existían acuerdos comerciales suscritos con 22 bloques económicos, y fueron aprovechadas 14 solamente. Mientras en 2009 estas cifras se modificaron sustancialmente cuando se acordaron con 20 grupos integracionistas y han sido cumplidos los 20 (ver **Cuadro N° 1**). Este avance significativo es una muestra de trabajos y esfuerzos con esta orientación.

Durante 1990 Bolivia había suscrito relaciones comerciales con 111 países donde se comprometía exportar diversos productos recibiendo ciertas preferencias arancelarias y otros beneficios y solamente cumplió a 58 naciones. Mientras en 2009 estas cifras aumentaron hasta 142 países y fueron efectivizadas 105 acuerdos distribuidos entre cinco continentes 1) América, 2) Africa, 3) Asia, 4) Europa, y 5) Oceanía, y divididos en 20 bloques económicos hasta 2009 (ALADI, CAN, MERCOSUR,..., Desconocidas) (ver **Anexo N° 6**).

En suscripción de relaciones comerciales sus miembros acuerdan eliminar las barreras arancelarias, y las demás barreras comerciales entre los ellos, pero cada miembro continúa con su política comercial con respecto a terceros; los miembros se comprometen a respetar un conjunto de normas de origen, para garantizar que el comercio dentro de ella sea de productos originarios de los países que conforman aquellas alianzas para intercambios.

Al establecer la integración se reducen los aranceles respectivos y se mantienen los aranceles a terceros, lo que crea una desviación del comercio, que se da cuando los consumidores sustituyen productos locales por productos del país asociado, que eventualmente son más baratos, la integración va a ser beneficiosa en tanto la creación de comercio supere la desviación. Se eliminan aranceles y otras barreras comerciales entre los miembros, pero imponen un Arancel Externo Común contra terceros. Esta dinámica integracionista comercial finalmente se refleja en el incremento del crecimiento y desarrollo económico interno de países que intervienen en los acuerdos.

Las relaciones comerciales con países muestran marcada tendencia creciente desde 58 naciones durante 1990 hasta 105 Estados al finalizar 2009 (ver **Grafico N° 1**). Este comportamiento favorable hace dar cuenta sobre avances importantes efectuados en materia de acuerdos para intercambios que tienen objetivos de favorecer las exportaciones bolivianas con mayores preferencias arancelarias y otros beneficios como ventajas aprovechables al respecto.



FUENTE: Elaboración propia según los datos del Cuadro N° 1.

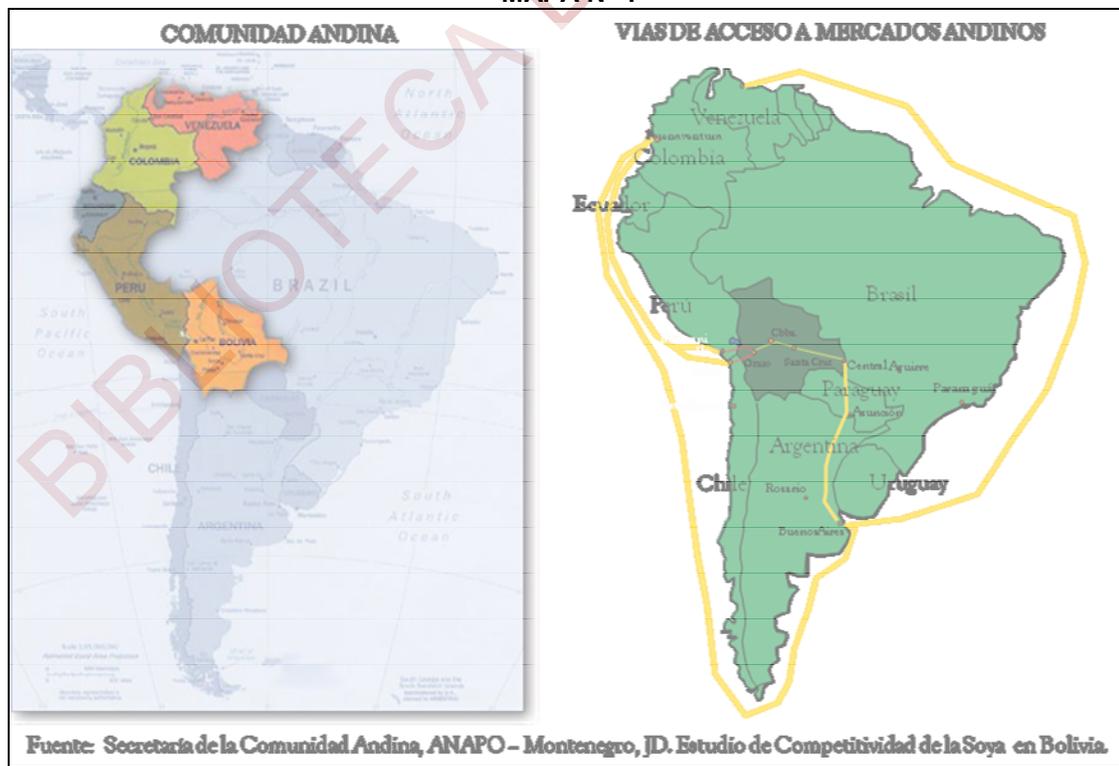
En el continente sudamericano integrado por trece Estados, Bolivia establece relaciones comerciales con cinco países vecinos: Brasil, Perú, Chile, Argentina y Paraguay. Asimismo, tiene tratados con naciones distantes como Venezuela, Colombia, Ecuador y Uruguay. No contempla Guayana Francesa, Guyana ni Surinam. Asimismo, los Estados brasileños y argentinos son mayores mercados para gas natural, para cuyo efecto se construyeron gasoductos desde Santa Cruz hasta Corumbá y frontera Argentina. Esta integración energética intraregional constituye principal fuente de ingresos para economía boliviana.

Las relaciones comerciales de Bolivia con bloques económicos muestran tendencia creciente desde 14 grupos durante 1990 hasta 20 agrupaciones integrados al finalizar 2009 (ver **Grafico N° 1**). Los últimos cuatro años en continente sudamericano se crearon dos importantes mercados comunes regionales el ALBA y TCP, pero son incipientes en exportaciones para Bolivia.

3.2.3 Vías de acceso al mercado CAN

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) tiene cinco miembros integrado por países: Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela en América del Sur (ver **Mapa N° 1**). La economía boliviana tiene amplias posibilidades de captar mercados dentro de este bloque regional con mayores preferencias arancelarias, ventajas, y otros beneficios. Al efectuar estructuras porcentuales de exportaciones, porcentajes significativas corresponden a este grupo.

MAPA N° 1



Más del 80% de exportaciones manufacturadas durante 1999–2009 fueron colocados a Venezuela y Colombia. El acceso al mercado venezolano es por dos vías: fluvial desde Santa Cruz Puerto Aguirre a La Plata (Argentina); de ahí directo al destino final mediante transporte marítimo por Océano Atlántico. Mientras el mercado colombiano tiene dos alternativas: por Argentina, y por Perú. Necesariamente se utilizan transporte fluvial, terrestre y marítimo con la consiguiente diferenciación en distancias y costos de transporte (**Mapa N° 1**).

3.3 Causas de relaciones comerciales escasamente diversificadas

Las causas de relaciones comerciales escasamente diversificadas están relacionadas con la falta de capacidad institucional del Estado boliviano para negociar mayores acuerdos con países y bloques económicos en procura de conseguir preferencias arancelarias, aprovechar beneficios y ventajas que permita aumentar las exportaciones. Asimismo, se atribuye a la baja capacidad productiva para cubrir demanda externa debido a factores estructurales.

Es muy notorio que Estado boliviano como máxima instancia del poder público instituido por voluntad soberana, no logra consolidarse como institución con mayor poder de decisión e influyente. Tiene debilidad, fragilidad y falta de capacidad institucional para asumir responsabilidades trascendentales e históricas que permita planificar crecimiento y desarrollo con objetivos y metas estratégicas, porque simplemente no cuenta con recursos humanos calificados ni calidad del factor trabajo para encarar estos grandes desafíos como agendas. Al respecto, el personal jerárquico solamente se nombra por simple militancia política y no considerando criterios de eficiencia económica y competitividad laboral que pueden incorporar algunas cualidades como vocación de servicio y ética. Estas deficiencias estructuradas, afectan negativamente a las relaciones comerciales por falta de responsabilidad y seriedad para encarar acuerdos con trascendencia para economía interna.

3.4 Informe final sobre relaciones comerciales

Después de haber efectuado un exhaustivo análisis sobre el comportamiento de datos estadístico relativos a tratados y acuerdos, inclusive las tendencias predominantes del Siglo XXI. Bajo esta perspectiva, las relaciones comerciales de Bolivia con países y bloques económicos son escasamente diversificadas; vale decir, a pesar de significativos avances alcanzados hasta 2009 no fueron suficientes para lograr “libre comercio” a nivel bilateral y hemisférico. Persisten barreras arancelarias y otras restricciones que limitan la expansión de exportaciones. Bolivia por su ubicación geográfica desde continente sudamericano tiene serias dificultades en cuanto a medios y costos de transportes, y otras deficiencias estructurales con carácter institucional y económico que afectan negativamente a desarrollar acuerdos sobre comercio internacional en condiciones competitivas aprovechando economías de escala.

El objetivo de relaciones comerciales es conseguir la reducción mutua de los aranceles y otras barreras al comercio de bienes entre los participantes. Sin embargo, se ocupan también de medidas que afectan al comercio en servicios (por ejemplo, comunicaciones, finanzas, transporte, energía, inmigración; incluso salud, educación y medidas sanitarias), el flujo de inversiones, y la aplicación de los derechos de protección de la propiedad intelectual. La opinión fundamental más extendida es que esto conducirá a mejoras en el acceso a los mercados y a una distribución más eficiente de los recursos, estimulando el crecimiento económico y el desarrollo. Los gobiernos deben asegurarse de que los compromisos internacionales que adquieran respaldan estos objetivos. Las negociaciones comerciales internacionales deben aspirar a proporcionar libre acceso a los mercados de bienes y servicios de los países en desarrollo, a la vez que obtengan un compromiso por parte de los socios comerciales más fuertes hacia las medidas que apoyen estos objetivos. Asimismo, los países deben cumplir los principios básicos de negociaciones suscritas en este marco.

CAPITULO IV

IV. REGIMEN ADUANERO EXTERNO

Al respecto, las exportaciones bolivianas se encuentran regidas por el Régimen Nacional de Exportaciones, considerando exportación todos los bienes y servicios que salieron del país, constatados con emisión de póliza de exportación y aviso de conformidad en puerto de embarque, destino o tránsito, emitido por el Órgano Ejecutivo, la empresa de verificación o Aduana Nacional. La clasificación se efectúa mediante una nomenclatura arancelaria de NABANDINA, es considerada bajo aplicación del régimen citado.

Las exportaciones bolivianas algunas se encuentran libres de restricciones, permisos, licencias y otras limitaciones, pero muchas sujetas a regímenes especiales de prohibición. En éstos regímenes se consideran productos como animales vivos, cuadros pictóricos, esculturas y otras similares.

Con relación al tratamiento tributario y arancelario y con el propósito de evitar la exportación de componentes impositivos, el Estado Boliviano ofrece la devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y del Impuesto a las Transacciones (IT) incorporados en el costo de mercaderías exportadas, bajo formas y condiciones establecidas mediante decreto supremo emitido.

En el marco de convenios internacionales y multinacionales, el Estado boliviano devuelve a exportadores los montos pagados por concepto de gravámenes aduaneros derivados de la importación de mercaderías y servicios, incorporados en el costo de mercadería exportada. Entonces, a pesar de ciertas ventajas percibidas, las restricciones y barreras persisten para incursionar en mercados externos que delimitan mayores exportaciones bolivianas. Estas dificultades deben ser flexibilizadas con perspectivas favorables.

4.1 El sector transable de la economía boliviana

Los bienes transables son todos aquellos productos sujetos al comercio internacional; vale decir, se pueden exportar e importar. Mientras aquellos bienes no transables se refieren a los productos que pueden consumirse dentro de una economía donde se producen sin posibilidades de transarse.

Por consiguiente, el sector transable de la economía boliviana está relacionado con mercado externo donde se efectúan exportaciones e importaciones. Además, los productos exportables identificados, con mercados sobre todo en países vecinos, pero con limitaciones en cuanto a exigencias fitosanitarias, requerimientos de cadenas de frío para su conservación y transporte y sistemas de embalaje y empaque, son carne vacuna, pollos, fiambres y embutidos, y alimentos en conserva. También se identificó la necesidad de esfuerzos de adaptación en productos con perspectiva exportable, tales como gasa quirúrgica absorbente, productos con mayor requerimiento de refrigeración.

4.2 El régimen aduanero externo y barreras comerciales

El régimen aduanero externo para Bolivia son diferentes destinos específicos a los que quedan sujetas las exportaciones se encuentran bajo potestad aduanera de acuerdo con términos de declaración presentado. Es un conjunto de formalidades previstas en legislaciones aduaneras extranjeras que guardan relación con regimenes aduaneros, cuyo cumplimiento se considera indispensable para permitir el desaduanamiento de exportaciones.

Por consiguiente, el régimen aduanero externo para exportaciones bolivianas significan barreras arancelarias, sanitarias, fitosanitarias, obstáculos técnicos, entre otros, influyen negativamente para ventas al mercado externo a pesar de existir acuerdos comerciales con países y bloques económicos.

Entonces, las tarifas aduaneras son impuestos que se cobran a exportaciones bolivianas. Generalmente son tributos a la salida de mercancías al resto del mundo. Los derechos aduaneros son imposiciones aduaneras provenientes de tributación sobre salida de productos, son normados en virtud de una determinación legal cuantificados según tipo de bienes transables.

Hoy resulta casi imposible para un país subsistir, sin relacionarse directamente con resto del mundo; este es el resultado de la evolución de la economía mundial, ya que actualmente se vive una verdadera revolución tecnológica, que ha posibilitado una mayor comunicación entre todos los países, por ende un auge en el comercio internacional, significa intercambio de bienes y servicios.

El periodo 1990–2009 se caracteriza por su énfasis en los aspectos de: división internacional del trabajo, unificación de los mercados financieros, movimiento libre de personas entre países y con ello el intercambio de conocimiento. Por distintas razones, alrededor del mundo han nacido bloques económicos (Unión Europea) que sin lugar a duda, traen consigo consecuencias directas e importantes efectos positivos para economía boliviana en comercio exterior.

Las barreras arancelarias y no arancelarias que las economías imponen al ingreso de bienes provenientes de otros países, como medio de protección a los sectores internos o como mecanismos fiscales, son los principales obstáculos a los que se enfrentan las empresas en su afán de colocar en el exterior sus productos. Es por esto que, la política de comercio exterior ha girado en torno al establecimiento de convenios y tratados comerciales, ya sea de libre comercio o de tratamiento preferencial, para eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro, o bien para reducir los trámites de que deben seguir para ingresar. Los convenios o tratados pueden ser de: amplio alcance, alcance parcial, alcance regional, multilaterales o bilaterales.

4.2.1 Barreras arancelarias

Las barreras arancelarias son impuestos gravadas a las exportaciones bolivianas por tipo de bienes con alícuotas respectivas. En contexto del comercio internacional es muy relevante este factor negativo que afectan a las transacciones particularmente a economías emergentes como Bolivia. En este caso, los acuerdos comerciales cumplen función preponderante en la flexibilización de estas restricciones al comercio como fue ATPDEA.

De esta forma, el **Cuadro N° 2** permite mostrar las barreras arancelarias y para exportaciones bolivianas efectuadas durante 1990–2009. Los impuestos comprenden el gravamen arancelario (GA), Impuesto al Valor Agregado (IVA) e impuesto al consumo específico (ICE), todas presentan sus alícuotas. El régimen aduanero externo establece impuestos para importación de productos de Bolivia en función al cumplimiento de normativas emitidas por OMC.

CUADRO N° 2
BARRERAS ARANCELARIAS PARA EXPORTACIONES BOLIVIANAS

Años	ALICUOTAS En %							
	GA			IVA	ICE			PROMEDIO
1990	5	10	15	10	5	18	20	12
1991	5	10	15	10	5	18	20	12
1992	5	10	15	14,94	5	18	20	13
1993	5	10	15	14,94	5	18	20	13
1994	5	10	15	14,94	5	18	20	13
1995	10	15	20	14,94	5	18	20	15
1996	10	15	20	14,94	10	18	50	20
1997	10	15	20	14,94	10	18	50	20
1998	10	15	20	14,94	10	18	50	20
1999	10	15	20	14,94	10	18	50	20
2000	10	15	20	14,94	10	18	50	20
2001	10	15	20	14,94	10	18	50	20
2002	10	15	20	14,94	10	18	50	20
2003	10	15	20	14,94	10	18	50	20
2004	10	15	20	14,94	10	18	50	20
2005	15	20	35	14,94	10	18	50	23
2006	15	20	35	14,94	10	18	50	23
2007	15	20	35	14,94	10	18	50	23
2008	15	20	35	14,94	10	18	50	23
2009	15	20	35	14,94	20	30	50	26
Prom.	10	15	23	14	9	19	41	19

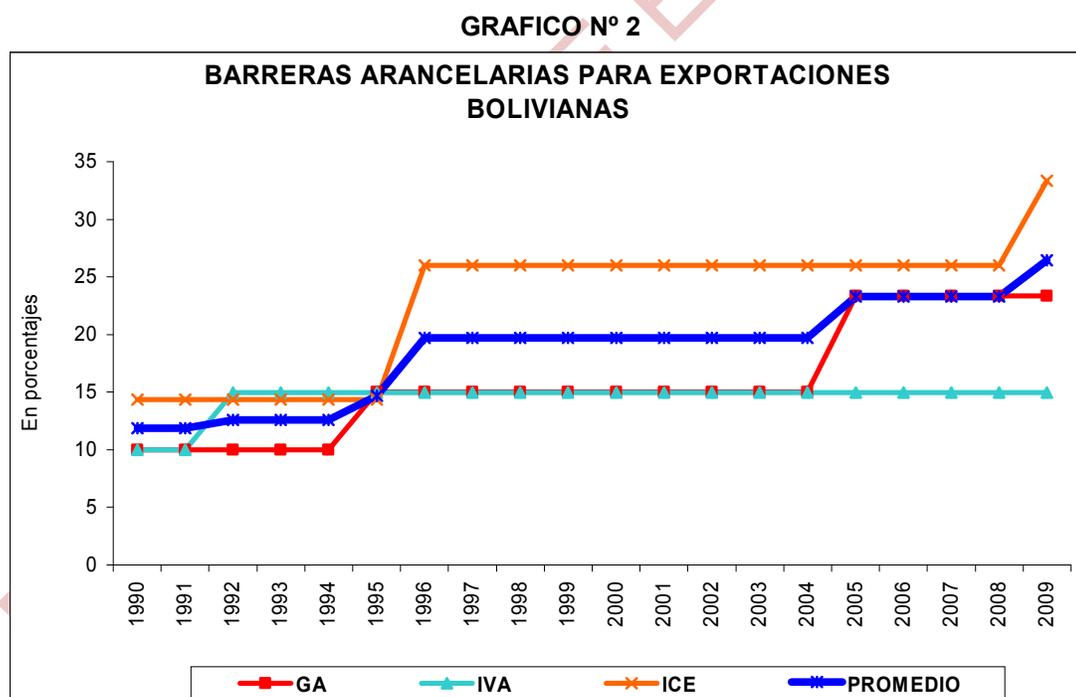
FUENTE: Elaboración propia según datos de ADUANA NACIONAL DE BOLIVIA.
Aduana Nacional de Bolivia. ARANCEL ADUANERO DE BOLIVIA 2009. Resolución N° 610.

Según el **Cuadro N° 2** todos los miembros de la OMC están participando en la Ronda de negociaciones comerciales multilaterales permanentemente para flexibilizar las barreras arancelarias, y una mayoría de ellos se encuentran activamente implicados en la negociación de nuevos Acuerdos de Libre Comercio (ALC). A la hora de diseñar y llevar a cabo políticas comerciales para lograr ciertas preferencias, los países en desarrollo se enfrentan a las restricciones que plantean los acuerdos comerciales que ya han aceptado. Los Acuerdos Comerciales Multilaterales (ACM) de la OMC son tanto extensivos, (es decir, que afectan a un amplio abanico de áreas políticas clave para las estrategias de desarrollo) como impositivos, (es decir, que imponen un detallado marco legal para la aplicación de políticas económicas y sociales a nivel nacional). Además, muchos países en desarrollo han establecido acuerdos de libre comercio (ALC) regionales y bilaterales, a menudo de carácter extra-regional, los cuales a menudo van más allá de lo establecido por la OMC, tanto en términos de por su enfoque como de su instrumentación técnica.

La política comercial debería concentrarse en conseguir objetivos de desarrollo, como la eliminación de pobreza y la consecución de libre comercio. Debería aspirar a (a) posibilitar que la gente más pobre compita en un mercado mundial globalizado, incrementando su productividad. También debería (b) garantizar una distribución más igualitaria de beneficios del comercio, de manera que los pobres, las mujeres, y otros grupos desfavorecidos puedan obtener beneficios de la exportación, y se pueda promover la equidad dentro del país y entre grupos sociales, regiones y géneros. Estas políticas comerciales deberían c) proteger a los grupos vulnerables del impacto de la liberalización comercial cuando ésta amenace sus medios de subsistencia y (d) garantizar que la liberalización del comercio en bienes y servicios contribuya de manera efectiva a lograr objetivos mencionados. Es necesario mencionar que algunos Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), como el acceso a energía, agua y servicios médicos, forman parte de negociaciones comerciales en la actualidad.

Los gobiernos deben asegurarse que los compromisos internacionales que adquieran respaldan estos objetivos. Las negociaciones comerciales internacionales deben aspirar a proporcionar libre acceso a los mercados de bienes y servicios de países en desarrollo, a la vez que obtengan un compromiso por parte de socios comerciales más fuertes hacia las medidas que apoyen estos objetivos tendientes a promover crecimiento y bienestar.

De esta forma, el **Grafico N° 2** permite mostrar las características sobre comportamiento de barreras arancelarias durante 1990–2009. Las alícuotas para GA, IVA, ICE y promedio muestran tendencia creciente con intervalos estacionarios esto debido a que los impuestos no se fijan cada año sino después de establecer acuerdos para modificaciones a cierto tiempo.



FUENTE: Elaboración propia según los datos del Cuadro N° 2.

Asimismo, el promedio de barreras arancelarias para exportaciones bolivianas experimentan aumentos sustantivos a cada cinco años después de

negociaciones bilaterales y acuerdos multilaterales que permitieron relativizar las flexibilizaciones, restando las condiciones ventajosas al establecimiento de libre mercado ampliamente beneficiosa para países subdesarrollados como Bolivia que necesita apoyo de otras naciones en términos comerciales mediante mayor diversificación de mercados externos para acceder con exportaciones.

4.2.2 Barreras sanitarias y fitosanitarias

Las medidas sanitarias y fitosanitarias se refieren a todas aquellas normas que se aplican a los productos exportados para garantizar la salud humana, vegetal y animal. Además, establece reglas básicas para la normativa sobre inocuidad alimentaria y salud de animales y preservación de vegetales. El acuerdo autoriza a Bolivia establecer sus propias normas. Pero también enfatiza que las reglamentaciones estén fundadas en principios científicos y aplicables para proteger la salud humana y de animales y preservar los vegetales; sobre todo, conservar la calidad medio ambiental para el bienestar general.

Las exportaciones bolivianas a pesar de existir acuerdos comerciales suscritos con países y bloques económicos, se perciben barreras sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio. Estas obligaciones que imponen las naciones y tratados multilaterales con ciertas excepciones relativamente favorables, de igual manera tuvieron efectos negativos sobre ventas al exterior. Muchas veces el proteccionismo y competencia desleal resulta impenetra para economías menos competitivas en términos comerciales y grado de apertura asignadas dentro del contexto hemisférico.

Consiguientemente, el **Cuadro N° 3** permite mostrar las barreras sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio para exportaciones bolivianas observadas durante 1990–2009. Las notaciones B1, B2 y B3 corresponden al tipo de barreras dentro del mismo grupo; mientras O1, O2 y O3 son variedad de

obstáculos relacionados con normativas técnicas, especificaciones sobre los productos que salen al mercado externo, considerando características ambientales y preservación de recursos vegetales o forestales necesariamente.

CUADRO N° 3
BARRERAS Y OBSTACULOS PARA EXPORTACIONES BOLIVIANAS

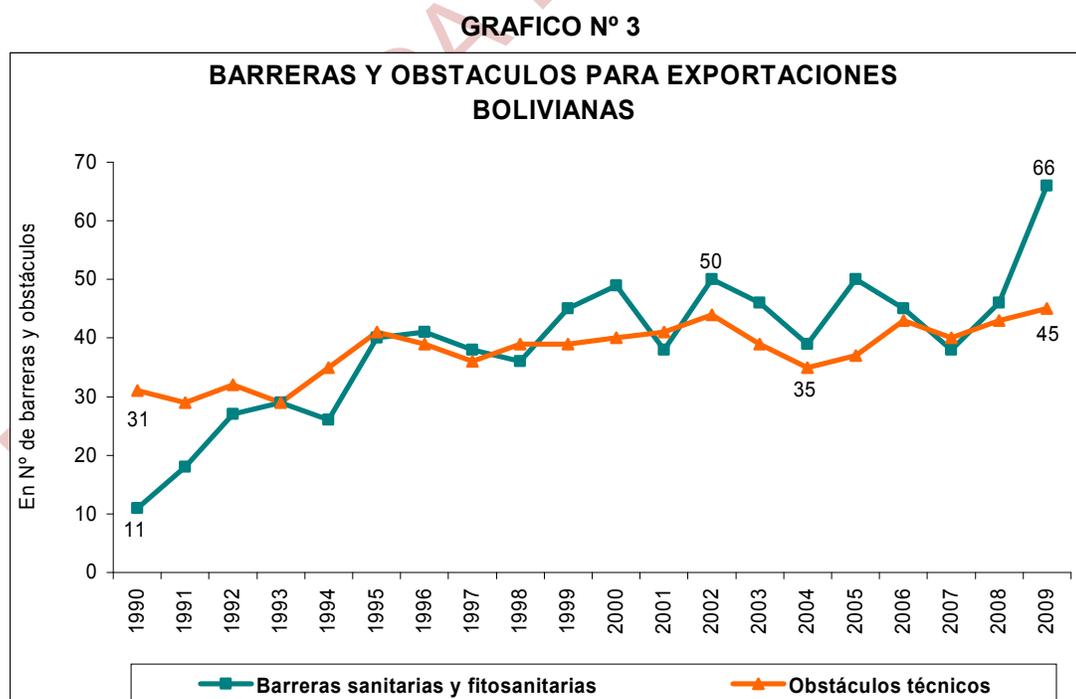
Años	En N° de barreras y obstáculos							
	Barreras sanitarias y fitosanitarias				Obstáculos técnicos			
	B1	B2	B3	TOTAL	O1	O2	O3	TOTAL
1990	4	4	3	11	8	6	17	31
1991	6	8	4	18	9	2	18	29
1992	10	5	12	27	12	5	15	32
1993	15	3	11	29	10	6	13	29
1994	12	4	10	26	12	8	15	35
1995	16	12	12	40	15	10	16	41
1996	20	11	10	41	10	12	17	39
1997	12	15	11	38	12	10	14	36
1998	11	10	15	36	10	9	20	39
1999	13	19	13	45	9	12	18	39
2000	15	17	17	49	13	10	17	40
2001	11	15	12	38	15	8	18	41
2002	21	19	10	50	14	10	20	44
2003	15	22	9	46	12	12	15	39
2004	17	10	12	39	14	8	13	35
2005	20	20	10	50	10	11	16	37
2006	21	15	9	45	12	13	18	43
2007	17	17	4	38	10	15	15	40
2008	22	15	9	46	13	12	18	43
2009	24	27	15	66	15	10	20	45

FUENTE: Elaboración propia según ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC).
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. LOS ACUERDOS DEL OMC.

Durante 1990 los acuerdos bilaterales y multilaterales imponían 11 barreras sanitarias y fitosanitarias, estas mismas cifras en 2009 aumentaron hasta registrar 66 restricciones que Bolivia cumplió pero con mucha dificultad en desmedro de exportaciones (ver **Cuadro N° 3**). Estas condiciones tuvieron notorias repercusiones negativas para libre comercio donde mayor parte se llevaron las economías subdesarrolladas con menor grado de competitividad. Asimismo, los cambios que se presentaron en la estructura de exportaciones durante el período durante 1990–2009., fueron significativos y se originaron principalmente en el crecimiento de oferta de productos agrícolas y agroindustriales. Mientras las exportaciones de industria extractiva crecieron a una tasa promedio del 20% anual, los productos agrícolas lo hicieron a una tasa promedio del 18,7%. Por su parte, las exportaciones de manufacturas crecieron

a una tasa anual del 5,3%. Esta marcada diferencia en el dinamismo sectorial, dio lugar a que la estructura de exportaciones se haga más equilibrada en los últimos 20 años. En 1993, las exportaciones de industria extractiva representaron el 61,5% del total, en 2009 este porcentaje se redujo al 47,5%. Las exportaciones de productos agrícolas pasaron de 23,7% en 1990 a casi el 40% en 2009. Por otro lado, a pesar del crecimiento en el valor de exportaciones de manufacturas, su participación en el total se mantuvo relativamente constante. Estos resultados contractivos son debido a las barreras sanitarias y fitosanitarias impuestas por países y bloques económicos.

Consiguientemente, el **Grafico N° 3** permite mostrar las características sobre comportamiento de barreras sanitarias y fitosanitarias durante 1990–2009. Las cifras presentan marcada tendencia creciente desde 11 obligaciones que fueron durante 1990 hasta 66 restricciones de este tipo al finalizar 2009. Además, se pueden observar fluctuaciones notorias con ciertas acentuaciones.



FUENTE: Elaboración propia según los datos del Cuadro N° 3.

Desde 1990 Bolivia mantiene el carácter central de su política comercial consistente en comercio con muchas barreras para bienes y servicios, aplica permisos o licencias previas, enfrenta fuertes restricciones en aquellos casos donde se compromete la salud de personas, animales y preservación de vegetales; la seguridad del Estado o el patrimonio artístico y cultural de la nación. La política comercial, generalmente, no contempla aquella utilización de subsidios de ninguna naturaleza para favorecer a ningún sector de la economía, es decir, no existe ningún tipo de discrecionalidad al respecto.

4.2.3 Obstáculos técnicos al comercio

Estas restricciones tienen como objetivo asegurar que las regulaciones técnicas, las normas, pruebas y procedimientos de certificación. Al mismo tiempo, reconoce el derecho de los países a adoptar las normas necesarias para alcanzar la protección de sus objetivos legítimos. Asimismo, estos procedimientos nacen de la necesidad de precautelar el derecho de los consumidores a una libre elección informada de los productos que consumen. Los países crean y comunican regulaciones que nivelan las garantías de calidad de los productos importados con las mismas garantías con que se producen internamente. Es decir, se trata de una aplicación progresiva del principio de trato nacional, regulado por la OMC y los acuerdos comerciales bilaterales inclusive multilaterales. Antes se hizo referencia a la calidad sanitaria de los productos exportables. Pero no basta que la autoridad garantice o certifique la calidad sanitaria de los mismos. La calidad sanitaria de un producto en definitiva representa un concepto de calidad básica o “piso” (mínimo indispensable a cumplir) y tiene una connotación o ámbito de aplicación bastante acotado. La normativa cautelante de esta calidad sanitaria, que requiere el producto importado, es definida por el Estado del país importador en cumplimiento de precauciones con la sociedad misma. Además, son decisiones vinculadoras para países subdesarrollados como Bolivia.

Durante 1990 los acuerdos bilaterales y multilaterales imponían 31 obstáculos técnicos al comercio, estas mismas cifras en 2009 aumentaron relativamente hasta registrar 45 restricciones que Bolivia cumplió pero con mucha dificultad en desmedro de exportaciones (ver **Cuadro N° 3**). Este comportamiento tiene serias consecuencias para el “libre comercio” tan anhelado por países subdesarrollados particularmente del continente sudamericano.

Por otro lado, el **Grafico N° 3** permite mostrar las características sobre comportamiento de obstáculos técnicos al comercio durante 1990–2009. Las cifras presentan tendencia creciente muy lenta con perspectivas estacionarias desde 31 obligaciones que fueron durante 1990 hasta 45 restricciones de este tipo al finalizar 2009. No se perciben muchas fluctuaciones sigue una estabilidad relativa pero se encuentran en niveles notoriamente elevados.

En síntesis, entre 1990–2009 el régimen aduanero externo se encuentra notoriamente endurecido por barreras arancelarias, medidas sanitarias como fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio para exportaciones bolivianas a pesar de existir de existir acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales para otorgar mayores preferencias, beneficios y tratamientos especiales.

Anteriormente, Bolivia recibió preferencias arancelarias unilaterales temporales de Estados Unidos de América, en aplicación de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, y de la Unión Europea, en virtud del Sistema Generalizado de Preferencias Andinas; ambos mecanismos establecidos en apoyo a su lucha contra el narcotráfico. Por otra parte, es beneficiario de sistemas generalizados de preferencias de Canadá, Japón y otros países desarrollados. Participa asimismo activamente en las negociaciones tendientes a conformar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Asiste a estas negociaciones coordinando sus posiciones con países miembros de la Comunidad Andina, en procura de alcanzar condiciones de participación

equitativa en este proceso, teniendo en cuenta su condición de país de economía pequeña. Por consiguiente, los procesos de integración fueron insuficientes en economía boliviana para aprovechamiento óptimo del sector transable, existieron numerosas dificultades para mayor inserción.

4.3 Procedimientos aduaneros en la CAN

La CAN actualmente constituye procesos pioneros de integración económica latinoamericana. Creada con la firma del Acuerdo de Cartagena durante 1969, reúne a cinco países: Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela. Dentro del marco del régimen aduanero externo significa una apertura arancelaria que implica profunda flexibilización de gravámenes y contribución al comercio exterior entre naciones citadas cada vez con mayor perfeccionamiento.

4.3.1 Procedimientos aduaneros

Procedimientos aduaneros son definidos como “conjunto de formalidades que deben cumplir las mercancías al ingresar a un territorio aduanero del país extranjero o viceversa, con el propósito de asegurar los cumplimientos de legislación correspondiente. Estas formalidades citadas imponen obligaciones a la persona relacionada con mercancías que es propietaria o un tercero designado mediante ésta. Por cuanto, estas obligaciones consisten en presentar lista de mercancías con mínimos detalles y medio de transporte a la Aduana, junto con una declaración imprescindible sobre aquella carga internada y los documentos de respaldo solicitados, y pagos de derechos e impuestos (aranceles) legalmente exigidos según regímenes arancelarios.

Asimismo, una **aduanas** es como oficina pública de constitución fiscal establecida generalmente en costas y fronteras. Su principal objetivo es registrar el tráfico internacional de mercancías que se importan y exportan

desde un país concreto y cobrar **aranceles** que establezcan las aduanas. Entonces, aquellas misiones que desarrollan los organismos de control aduaneros pueden resumirse en cuatro aspectos centrales siguientes:

- **Fiscal:** Mediante la aplicación de determinados derechos de importación/exportación (aranceles) a la introducción o salida de las mercancías.
- **Seguridad:** Íntimamente ligada con la anterior evita el fraude aduanero y lucha contra el contrabando (ya sea de drogas, armas, patrimonio histórico, etc.)
- **Salud pública:** Controla la entrada de animales, alimentos, residuos tóxicos, etc. que podrían suponer un peligro para la salud pública de habitantes en países involucrados.
- **Estadística:** Elaboran estadísticas de comercio exterior.

Por cuanto, en determinados países la aduana no solamente controla las mercancías sino tiene competencias como atribuciones para regular tráfico de personas y control respectivo de capitales según cláusulas establecidas en Acuerdo de Cartagena principal marco referencial integracionista del CAN.

Al respecto, fue importante resaltar la importancia que tiene el **control aduanero**, cuando éste componte según Organización Mundial de Aduanas (OMA) ha sido definida como “medidas aplicadas a efectos de asegurar el cumplimiento de leyes y reglamentos de cuya aplicación es responsable la aduana”¹³. Asimismo, la CAN conceptualiza como “conjunto de medidas adoptadas por administración aduanera con objeto de asegurar el cumplimiento de legislación aduanera cuya aplicación o ejecución es competencia y responsabilidad de las aduanas”. Entonces, existen suficientes elementos conceptuales para desarrollar coherentemente la temática estudiada.

¹³ Secretaría General de la Comunidad Andina. CONTROL ADUANERO. Pág. 15.

4.3.1.1 Regímenes aduaneros en la CAN

El régimen aduanero aplicado por la CAN es destino aduanero a las mercancías, solicitado por el declarante de acuerdo con legislación aduanera. En términos más generales comprende los siguientes aspectos:

- a) Importación para el consumo;
- b) Reimportación en el mismo estado;
- c) Admisión temporal para reexportación en el mismo estado;
- d) Exportación definitiva;
- e) Exportación temporal para reimportación en el mismo estado;
- f) Perfeccionamiento activo: admisión temporal para perfeccionamiento activo, reposición con franquicia arancelaria y transformación bajo control aduanero;
- g) Perfeccionamiento pasivo: exportación temporal para perfeccionamiento pasivo;
- h) Tránsito aduanero;
- i) Depósito aduanero;
- j) Reembarque; y,
- k) Otros regímenes aduaneros o de excepción regulados por las normas que autorizan su creación y funcionamiento.

Entonces, una legislación aduanera son decisiones, disposiciones legales y reglamentarias relativas a exportaciones e importaciones, al movimiento o almacenaje de mercancías, cuya administración y aplicación se encuentran específicamente a cargo de administración aduanera. Asimismo, las mercancías son todos los bienes susceptibles de ser clasificados según nomenclatura NANDINA y sujetos a control aduanero. Donde NANDINA es nomenclatura común de designación y codificación de mercancías para países miembros de CAN que facilita la identificación y clasificación de productos.

4.3.1.1.1 Clases de regímenes aduaneros especiales

Son conjunto de formalidades y disposiciones para cinco países miembros de la CAN que regulan el comercio exterior. Las diferencias fundamentales se observan en concepción legal de regímenes aduaneros y sus aplicaciones han determinado que éstos tengan repercusiones diferentes sobre la competitividad de exportaciones. Entonces, de acuerdo a legislaciones propias en cada país, los regímenes aduaneros especiales se clasifican según como sigue:

1. “Regímenes de liberación.”
 - 1.1 Exoneraciones
 - 1.2 Exenciones
2. Regímenes suspensivos
 - 2.1 Tráficos sin perfeccionamiento
 - 2.1.1 Admisión temporal (sin perfeccionamiento)
 - 2.1.2 Exportación temporal (sin perfeccionamiento)
 - 2.2 Tráficos de perfeccionamiento
 - 2.2.1 Admisión temporal de perfeccionamiento activo (ATPA)
 - 2.2.2 Exportación temporal de perfeccionamiento pasivo (ETPP)
 - 2.2.3 Reposición con franquicia arancelaria
 - 2.2.4 Devolución de impuestos de importación (Draw Back)
 - 2.3 Depósitos aduaneros
 - 2.3.1 Depósitos temporales
 - 2.3.2 Almacenes generales de depósitos
 - 2.3.3 Almacenes aduaneros In-Bond
 - 2.3.4 Almacenes libre de impuestos
 - 2.3.5 Almacenes industriales o de transformación
 - 2.4 Tránsito aduanero
3. Otros regímenes aduaneros
 - 3.1 Situación de mercancías

- 3.2 Provisiones de abordó
- 3.3 Equipaje de pasajeros y tripulantes
- 3.4 Vehículos de turistas
- 4. Territorios con tratamiento aduanero especial
 - 4.1 Zonas francas
 - 4.2 Puertos libres
 - 4.3 Zonas libres¹⁴.

Según estas clasificaciones puntuales sobre regímenes aduaneros especiales de CAN fue posible identificar aquellas especificaciones que inciden de manera importante en la promoción de exportaciones bolivianas y atracción de inversión extranjera directa. Entonces, aquellos puntos 1 y 2 son más restrictivos para países con menor capacidad productiva y exportadora y deficiencias estructurales en cuanto a sectores primarios e industriales.

4.3.1.2 Documento Único Aduanero (DUA)

Es un documento que contiene el conjunto de datos comunitarios y nacionales, necesarios para hacer una declaración aduanera sobre mercancías en las aduanas de países miembros para destinos y regímenes aduaneros que lo requieran. Asimismo, declaración aduanera consiste en un acto mediante lo cual el declarante indica el destino aduanero y régimen específico que deberá aplicarse a las mercancías y suministra detalles que aquella administración aduanera requiere para su aplicación y fines consiguientes del comercio.

4.3.1.2.1 Formato del DUA

El DUA es síntesis más representativo de procedimientos aduaneros que aplica la CAN para declaración aduanera sobre flujo de mercancías entre países

¹⁴ Secretaría General de la Comunidad Andina. REGIMENES ADUANEROS. Pág. 51 y 52.

miembros. El formato completo se muestra en **Anexo N° 7**, donde su impresión debe efectuarse en hojas tamaño carta u oficio según contenido, y consta de cuatro hojas principalmente donde todas son para registrar datos generales del despacho aduanero y mercancías correspondientes, entre otros, los cuales finalmente servirán para gravar aranceles respectivos fijados por ley y acuerdos entre países miembros que conforman el sistema integracionista mencionada.

Hoja N° 1: Es el formato que permite el registro de datos generales del despacho aduanero y datos de mercancías correspondiente a una serie, así como la firma del Declarante o Representante o el obligado principal, el pago de tributos en el banco y la actuación del funcionario de aduana (ver **Anexo N° 7**).

Hoja N° 2: Es el formato que permite el registro de datos sobre 3 series por hoja, que puede lugar a generarse tantas páginas como sean necesarias, para efectuar el despacho aduanero respectivo (ver **Anexo N° 7**).

Hoja N° 3: Es el formato utilizado para registrar las actuaciones de la autoridad aduanera durante el desarrollo del tránsito aduanero comunitario, donde las formalidades son estrictas sobre registros puntuales (ver **Anexo N° 7**).

Hoja N° 4: Es el formato utilizado para declarar datos adicionales de una casilla repetible, que no pudieran ser registrados en la Hoja N° 1 del DUA impreso. Además, contempla aspectos complementarios al caso (ver **Anexo N° 7**).

4.3.1.3 Arancel Externo Común (AEC)

El Arancel Externo Común son cuatro niveles arancelarios que se cobra por igual en los cinco países miembros de CAN para exportaciones e importaciones de mercancías. Entonces, se trata de alícuotas aprobada por mutuo acuerdo entre partes para armonizar gradualmente diversas políticas comerciales.

Según Acuerdo de Cartagena Artículo 82, establece textualmente: “la comisión a propuesta de Secretaría General, aprobará el Arancel Externo Común de deberá contemplar niveles adecuados de protección a favor de producción subregional, teniendo en cuenta el objetivo del acuerdo de armonizar gradualmente diversas políticas económicas de cinco países miembros”. Por cuanto, se aplicarán las siguientes reglas claramente identificables:

- a) Respecto de los productos que sean objeto de Programas de Integración Industrial regirán las normas que sobre el Arancel Externo Común establezcan dichos Programas; y respecto a los productos que sean objeto de Proyectos de Integración Industrial, la Comisión, cuando fuere el caso, podrá determinar, al aprobar la Decisión respectiva, los niveles de gravámenes aplicables a terceros países y las condiciones correspondientes en forma inmediata; y
- b) En cualquier momento en que, en cumplimiento del Programa de Liberación, un producto quede liberado de gravámenes y otras restricciones, le serán plena y simultáneamente aplicados los gravámenes establecidos en el Arancel Externo Mínimo Común o en el Arancel Externo Común, según el caso que se trate.

Si se tratare de productos que no se producen en la Subregión andina, cada país podrá diferir la aplicación de los gravámenes comunes hasta el momento en que la Secretaría General verifique que se ha iniciado su producción en la Subregión. Con todo, si a juicio de la Secretaría General la nueva producción es insuficiente para satisfacer normalmente el abastecimiento de la Subregión, propondrá a la Comisión las medidas necesarias para conciliar la necesidad de proteger la producción subregional con la de asegurar un abastecimiento normal. Asimismo, la comisión a propuesta de Secretaría General podrá modificar los niveles arancelarios según casos que considere conveniente.

4.3.1.3.1 Las alícuotas y mercancías del AEC

Tomando en cuenta DECISION 324, la Comisión del **Acuerdo de Cartagena** en su Artículo 1, señala textualmente: “Aprobar la estructura del Arancel Externo Común con base a cuatro niveles arancelarios: 5%, 10%, 15% y 20%. Estas alícuotas o tasas se aplicará por países miembros a productos no originarios de la subregión a partir del 31 de octubre de 1992” como fecha inicio.

Asimismo, se acordó un periodo de transición hasta 31 de diciembre de 1993, durante el cual los países miembros irán aproximando sus aranceles nacionales a niveles del Arancel Externo Común definidos para cada ítem que había elaborado a más tardar hasta 31 de octubre de 1992. Por otro lado, se acordó que Bolivia podrá mantener niveles del 5% y 10% una cierta preferencia.

Entonces, la presentación del Arancel Externo Común en cuadro se efectúa mediante el **Anexo N° 8**, donde la primera columna corresponde a clasificación NANDINA, segundo comprende descripción de mercancías por ítems, y tercero contempla las alícuotas 5%, 10%, 15% y 20%, inclusive tasas cero para productos con tratamiento preferencial según sus características valor agregado. Por cuanto, esta estructura fue sujeto de varias modificaciones sustanciales desde el año 1992 pero mantiene su esencia, y desde 1 de enero del 2004 entró en vigencia hasta 2009 sin mayores correcciones respectivas.

4.3.1.4 Arancel Integrado Andino (ARIAN)

La DECISION 572 entiende por Arancel Integrado Andino (ARIAN) como el “compendio de normas y disposiciones arancelarias y de política comercial de aplicación comunitaria, que incluye el Arancel Externo Común – NANDINA”. Asimismo, el sistema ARIAN es conjunto interrelacionado de recursos tecnológicos, humanos, materiales y legales, instrumentado mediante

elementos organizacionales, procedimentales y herramientas informáticas, cuyo objetivo radica en administrar y automatizar la información contenida en ARIAN. Comprende dos subsistemas: i) el subsistema central del ARIAN, encargado de recopilar y distribuir la información, cuyo funcionamiento está a cargo de Secretaría General de Comunidad Andina, y ii) los subsistemas nacionales de ARIAN, encargados de consistencia y actualización del Arancel Externo Común y medidas recibidas, cuyo funcionamiento está a cargo de administraciones aduaneras nacionales de países miembros actualmente vigentes.

Además, la NANDINA constituye la Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina y está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Comprende las partidas, subpartidas 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 de ocho (8) dígitos: Los dos primeros identifican el Capítulo; al tener cuatro dígitos se denomina Partida; con seis dígitos subpartida del Sistema Armonizado y ocho dígitos conforman la subpartida NANDINA. Las mercancías se identifican en la NANDINA haciendo referencia a ocho (8) dígitos del código numérico que corresponde. Si una subpartida del Sistema Armonizado no se ha subdividido por necesidades comunitarias, los dígitos séptimo (7) y octavo (8) serán ceros (00).

La clasificación de mercancías en una subpartida, se ajusta en un todo al ordenamiento previsto en NANDINA. Hasta tanto se apruebe la Decisión sobre Creación del Arancel Integrado Andino (ARIAN), los Países Miembros podrán 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. Podrán, además, introducir Notas Complementarias Nacionales

indispensables para la clasificación de mercancías a que se refiere el párrafo anterior. Los países miembros no podrán introducir en sus aranceles nacionales disposiciones que modifiquen el alcance de las Notas legales de Sección, Capítulo o subpartidas, de Notas subregionales Complementarias, de textos de partida o subpartida, ni de las Reglas Generales de interpretación.

Hasta 31 de octubre de 2004 se contaba con completa codificación ARIAN única para todos los países miembros donde se encuentran recogidas las aperturas a 9 y 10 dígitos de aranceles nacionales de aduanas y hasta actualmente se encuentra vigente sin mayores modificaciones sustanciales. Además, la Secretaría General, mediante estructura ARIAN y cuando fue necesario con asistencia de expertos en esta materia, llegaron revisar y evaluar las aperturas nacionales que permitió determinar aquella conveniencia de incluir o eliminar los códigos con debida anticipación. Entonces, esta estructura arancelaria entró en plena vigencia desde el 1 de enero de 2005 y vigente hoy.

4.3.1.4.1 Interpretación y manejo de ARIAN

La clasificación de mercancías en Nomenclatura ARIAN se rige por principios siguientes: 1) Los títulos de Secciones, de Capítulos o de Subcapítulos solo tienen un valor indicativo, ya que la clasificación está determinada legalmente por textos de partidas y de Notas de Sección o de Capítulo y, si no son contrarias a textos de estas partidas y Notas, de acuerdo con Reglas siguientes: 2) a) Cualquier referencia a un artículo en una partida determinada alcanza al artículo incluso incompleto o sin terminar, siempre que éste presente las características esenciales del artículo completo o terminado. Alcanza también al artículo completo o terminado, o considerado como tal en virtud de disposiciones precedentes, cuando se presente desmontado o sin montar todavía. b) Cualquier referencia a una materia en una partida determinada alcanza a dicha materia incluso mezclada o asociada con otras materias.

Asimismo, cualquier referencia a las manufacturas de una materia determinada alcanza también a las constituidas total o parcialmente por dicha materia. La clasificación de estos productos mezclados o de estos artículos compuestos se efectuará de acuerdo con los principios enunciados en la Regla 3).

3) Cuando una mercancía pudiera clasificarse, en principio, en dos o más partidas por aplicación de la Regla 2 b) o en cualquier otro caso, la clasificación se efectuará como sigue: a) la partida con descripción más específica tendrá prioridad sobre las partidas de alcance más genérico. Sin embargo, cuando dos o más partidas se refieran, cada una, solamente a una parte de las materias que constituyen un producto mezclado o un artículo compuesto o solamente a una parte de los artículos en el caso de mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor, tales partidas deben considerarse igualmente específicas para dicho producto o artículo, incluso si una de ellas lo describe de manera más precisa o completa; b) los productos mezclados, las manufacturas compuestas de materias diferentes o constituidas por la unión de artículos diferentes y las mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor, cuya clasificación no pueda efectuarse aplicando la Regla 3 a), se clasifican según la materia o con el artículo que les confiera su carácter esencial, si fuera posible determinarlo; c) cuando las Reglas 3 a) y 3 b) no permitan efectuar la clasificación, la mercancía se clasificará en la última partida por orden de numeración entre las susceptibles de tenerse razonablemente en cuenta.

4) Las mercancías que no puedan clasificarse aplicando las Reglas anteriores se clasifican en la partida que comprenda aquellas con las que tengan mayor analogía. 5) Además de las disposiciones precedentes, a las mercancías consideradas a continuación se les aplicarán las Reglas siguientes: a) los estuches para cámaras fotográficas, instrumentos musicales, armas, instrumentos de dibujo, collares y continentes similares, especialmente

apropiados para contener un artículo determinado o un juego como surtido, susceptibles de uso prolongado y presentados con los artículos a los que están destinados, se clasifican con mencionados artículos cuando sean de aquellos tipos normalmente vendidos con ellos. Sin embargo, esta Regla no se aplica en la clasificación de los continentes que confieran al conjunto su carácter esencial; b) salvo lo dispuesto en la Regla 5 a) anterior, los envases que contengan mercancías se clasifican con ellas cuando sean de aquellos tipos normalmente utilizados para esa clase de mercancías. Sin embargo, esta disposición no necesariamente es obligatoria cuando los envases sean susceptibles de ser utilizados razonablemente de manera repetida.

6) La clasificación de mercancías en las subpartidas de una misma partida está determinada legalmente por los textos de estas subpartidas y de las Notas de subpartida así como, mutatis mutandis, por las Reglas anteriores, bien entendido que solo pueden compararse subpartidas del mismo nivel. A efectos de esta Regla, también se aplican las Notas de Sección y de Capítulo, salvo disposición en contrario. Ver mayores detalles en **Anexo N° 9**.

4.3.1.5 Política Arancelaria Común (PAC) de CAN

Política arancelaria es “instrumento de política económica que permite a la CAN definir estructuras y niveles arancelarios que rigen el comercio exterior de mercancías para cinco países miembros”. Los objetivos radican en fijación tarifaria (aranceles) comunes a la altura e interés del desarrollo económico de naciones que integran el sistema; principalmente para: a) adecuar a las necesidades de subregión, y b) contemplar la situación especial de Bolivia y Ecuador. Entonces, estas decisiones tienden a flexibilizar **posiciones rígidas**.

Asimismo, conforme a las disposiciones adscritas en artículos 82 y 84 del Acuerdo de Cartagena, le corresponde a la Comisión de la Comunidad Andina

adoptar política arancelaria de la Comunidad Andina y modificar niveles arancelarios comunes en la medida y oportunidad que considere convenientes para adecuarlos a las necesidades de Subregión o cada país.

En el proceso de adopción de política arancelaria de Comunidad Andina, la Comisión permanente adoptó las Decisiones 370 y 535 que establecieron niveles arancelarios comunes para un universo sustancial de productos (mercancías). Los Jefes de Estado de Países Miembros, reunidos en el marco del XVI Consejo Presidencial Andino, reflexionaron acerca del proceso de integración y, convencidos de la necesidad de profundizar el proceso de integración andino, entre otros, se pronunciaron respecto a una política arancelaria común con criterios de flexibilidad y convergencia. Asimismo, es necesario otorgar un grado de flexibilidad en la aplicación de niveles arancelarios establecidos en Decisión 370, en tanto se establezca una política arancelaria comunitaria en que converjan todos los países miembros.

4.3.1.5.1 Objetivos generales

Los objetivos de política arancelaria común son todos aquellos contemplados en Acuerdo de Cartagena que corresponden a los artículos 82 y 84 principalmente, que radica en promover mayor grado de apertura al comercio exterior mediante flexibilización y definición de estructuras arancelarias con niveles preferenciales según aquellos casos que son tratados por la comisión.

4.3.1.5.2 Objetivos específicos

Los objetivos específicos se implementan con criterios y elementos adicionales que permitieron generar una visión de cinco países en torno a la protección y producción subregional de eficiencia económica. Estos objetivos coadyuvan al fortalecimiento del mayor grado de inserción al comercio exterior y aprovechar

ventajas competitivas que ostenta cada nación. Entonces, estos propósitos se reflejaron íntegramente sobre criterios, elementos y mecanismos que fueron acordados para conformación de PAC. Por consiguiente, los objetivos citados hacen prevalecer criterios de flexibilidad en definición del arancel de partida.

4.4 Factores explicativos del régimen aduanero externo rígido

El régimen aduanero externo rígido proteccionista obedece a dos causas: 1) A la presencia de países subdesarrollados como Bolivia especializado en exportación de materias primas y alimentos con escaso valor agregado donde para aquellas naciones es prioritaria por sus características naturales, y 2) Protección de industrias locales para evitar invasión del contrabando. Asignan mucha importancia a recursos naturales renovables y no renovables.

Desde 1990 Bolivia ha continuado consolidando su régimen comercial orientado hacia el exterior en términos generales, creando así un conjunto bastante neutral de instrumentos formales comerciales. Para aprovechar todos los beneficios de este régimen, así como de otras reformas económicas emprendidas en años recientes, es necesario allanar las diferencias entre los objetivos políticos y su aplicación. Bolivia está adoptando medidas en esta dirección, especialmente mediante la reforma de la administración de aduanas y la adopción prevista de una nueva ley aduanera hacia mayor flexibilización.

Bolivia ofrece como mínimo trato de nación más favorecida a todos sus copartícipes comerciales. Se aplica un arancel prácticamente uniforme, ad valorem, a las importaciones: se impone una tasa del 10 por ciento a todos los productos excepto a las líneas excepcionales (principalmente bienes de capital), a los que se aplica una tasa del 5 por ciento y a cinco rubros (libros) se impone el 2 por ciento. Los aranceles están consolidados en una tasa máxima del 50 por ciento; las pocas excepciones están consolidadas en el 30 por ciento. El

régimen arancelario actual es principalmente el resultado de iniciativas autónomas; la Ronda Uruguay tuvo únicamente un efecto secundario en los aranceles aplicados por Bolivia o sus compromisos vinculantes. La tasa interna más importante que afecta a las importaciones es un impuesto uniforme sobre el valor añadido aplicado a un tipo algo inferior al 15 por ciento a todos los productos y servicios ampliamente demandados por mercado externo.

Apartándose de algún modo de la asignación inherente de recursos, las ventajas de transparencia y previsibilidad ofrecidas por el sistema fiscal boliviano son la gran laguna existente entre los aranceles aplicados y consolidados, las posibles complejidades surgidas de acuerdos sobre comercio preferencial y la utilización del impuesto a los consumos específicos (ICE). El ICE grava asimismo determinadas bebidas alcohólicas producidas en el país a un tipo menor que el aplicado a las bebidas importadas.

Bolivia nunca ha adoptado medidas antidumping o de salvaguardia. La aplicación de derechos de propiedad intelectual, prescripciones técnicas y normas sanitarias y fitosanitarias parece deficiente, pero las mejoras de índole administrativa y reglamentaria que están introduciéndose deberían ayudar a resolver la mayoría de los problemas. Bolivia no ha firmado el Acuerdo sobre Contratación Pública Plurilateral y favorece a los proveedores nacionales en las licitaciones públicas. Entonces, existen diferencias desfavorables para el país.

Los programas de reembolso de impuestos prestan apoyo a exportaciones bolivianas; los ingresos presupuestarios perdidos son modestos pero los programas probablemente ayudan un poco a superar las dificultades que representan para los productores y exportadores los problemas estructurales que afectan a diversos sectores de la economía. Los exportadores bolivianos tienen también dificultad de acceso en determinados mercados extranjeros, especialmente con respecto a las prescripciones técnicas concernientes a

determinados productos. Bolivia ha introducido prohibiciones a la exportación en relación con productos forestales no elaborados. La inspección previa a expedición para las exportaciones fue suprimida en 1999 un avance más.

4.5 Informe final sobre régimen aduanero externo

El régimen aduanero externo es rígido proteccionista, se endurecen las condiciones de acceso al mercado externo para exportaciones bolivianas, con elevadas barreras arancelarias, medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio que hacen difícil la inserción al sector transable. En síntesis, el grado de accesibilidad es muy bajo y todavía no existe libre comercio como principio básico fundamental de procesos integracionistas.

Las actividades agrícolas y de elaboración conexas generalmente están exentas de intervención pública importante, comprendidas las subvenciones, constituyen una importante contribución a los ingresos de divisas en Bolivia. Las exportaciones de soja, especialmente, han experimentado un considerable crecimiento desde 1990. La producción e importaciones de madera también se han incrementado considerablemente. La extracción y elaboración de minerales, especialmente de hidrocarburos, constituyen un importante atractivo para la inversión extranjera, con el incentivo de la privatización de activos mineros y nuevas leyes sectoriales destinadas a aumentar la liberalización de inversiones privadas. Las actividades mineras siguen representando una elevada proporción de ingresos totales de exportación que ascendieron al 42% en 1997, pero el conjunto de las exportaciones de minerales está diversificado; éste comprende oro, gas natural, estaño y cinc. Se han efectuado pocos progresos en relación con la actividad manufacturera, distinta de la elaboración de productos minerales, agrícolas y forestales, en parte debido a problemas de infraestructura; por consiguiente, esas actividades siguen representando únicamente una pequeña contribución a la actividad económica existente.

CAPITULO V

V. EXPORTACIONES BOLIVIANAS

Actualmente en economías modernas, existen dos opciones de crecimiento y desarrollo, una basada en estrategias orientadas al exterior y otra con políticas centradas al interior. La primera busca una direccionalidad del aparato productivo hacia mercados internacionales de materias primas, manufacturas o servicios con la finalidad de generar procesos de avances sostenidos.

Las políticas centradas al interior consisten en estrategias para sustituir importaciones con finalidad de reducir la vulnerabilidad y dependencia del aparato productivo doméstico frente a shocks externos. El argumento central radica sobre el hecho que la demanda externa de exportaciones de materias primas tiende a crecer menos que el ingreso, en tanto que la demanda de importaciones tiende a crecer más que el ingreso, que determina un deterioro de capacidad de compra de exportaciones donde finalmente repercute negativamente sobre el producto global por cada año alcanzado.

En síntesis, los períodos largos de crecimiento económico boliviano, relacionados con producción y exportación mineras, permiten concluir que el motor del avances se basó en las exportaciones primarias. Se recuerda además que durante el 2005 los productos se exportaban a 82 mercados, llegando al 2009 se diversificaron hasta 142 destinos; vale decir, se consiguieron afortunadamente 60 adicionales más. Este comportamiento es resultado favorable y destacable. Por otro lado, Bolivia presenta una altísima dependencia de exportación de recursos extractivos no renovables, esta situación resulta preocupante porque están sujetos al factor agotamiento; vale decir, existen en volúmenes y cantidades limitadas o fijas y se acaban por la intensidad de explotación sin ninguna posibilidad de regeneración.

5.1 Composición de exportaciones y sus comportamientos

En forma resumida, las exportaciones bolivianas están compuestas por tres grupos de productos adecuadamente clasificados: I) Minerales, II) Hidrocarburos, y III) No tradicionales. El primero comprende estaño, plata, zinc, wólfram, antimonio, plomo, oro y otros; un segundo integra gas natural, petróleo y otros; y aquel tercero contempla soya y sus derivados, café en grano, cacao, azúcar, bebidas, maderas, cueros, goma, castaña, algodón, prendas de vestir, joyería y otros (ver **Cuadro N° 4**). Esta metodología viene registrándose desde 1970 hasta 2009 con ciertas excepciones irrelevantes muy comprensibles.

CUADRO N° 4
COMPOSICION DE EXPORTACIONES BOLIVIANAS
En Millones de Dólares

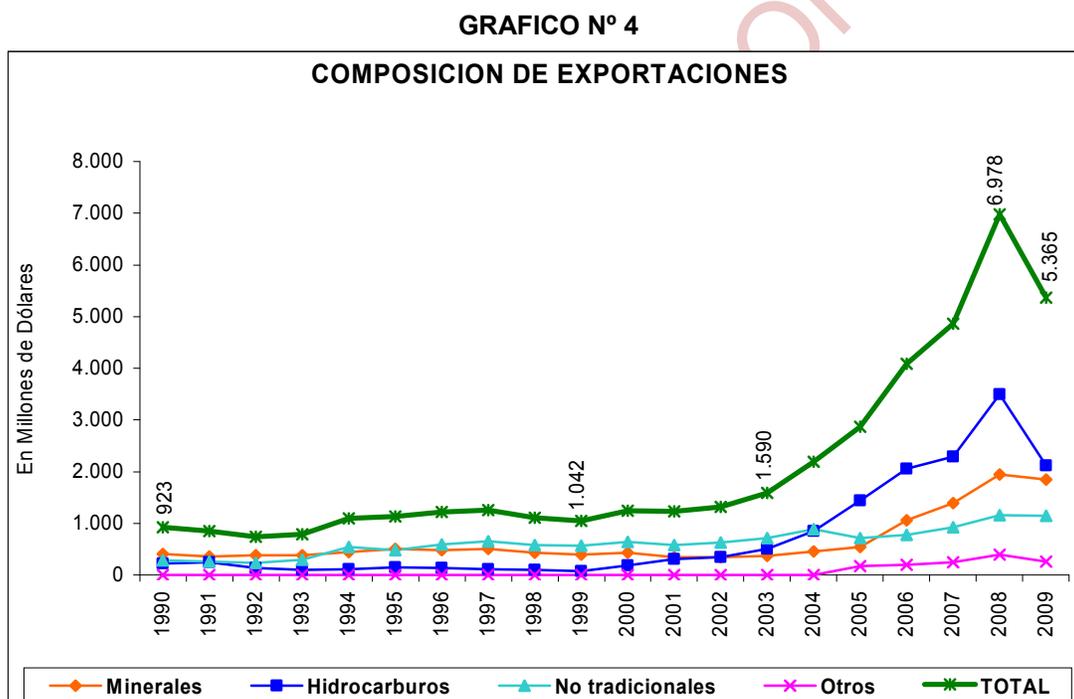
PRODUCTOS EXPORTADOS	1990	...	2009
I. MINERALES	407,7	...	1.847,2
Estaño	107,6		236,9
Plata	33,6		610,6
Zinc	146,8		689,6
Wólfram	4,6		17,8
Antimonio	12,7		15,5
Plomo	15,3		138,9
Oro	65,3		116,5
Otros	21,8		21,4
II. HIDROCARBUROS	226,7	...	2.114,1
Gas Natural	225,3		1.967,6
Petróleo	0,0		143,8
Otros	1,4		2,7
III. NO TRADICIONALES	288,3	...	1.149,3
Soya y derivados	40,2		573,8
Café en grano	14,1		16,2
Cacao	3,7		2,0
Azúcar	31,6		75,1
Bebidas	2,7		44,8
Maderas	49,8		79,8
Cueros	27,1		18,1
Goma	2,0		0,0
Castaña	13,0		72,8
Algodón	6,4		2,8
Prendas de vestir	0,0		24,7
Productos de Joyería	0,0		57,0
Otros	97,5		437,1
TOTAL GENERAL	922,7	...	5.365,5

FUENTE: Elaboración propia según el Anexo N° 1.

El **Cuadro N° 4** es pequeña muestra del **Anexo N° 1**, donde se registran los montos expresados en millones de dólares para cada componente. El siguiente paso consistió analizar las características sobre comportamiento y tendencias de productos exportados minerales, no tradiciones e hidrocarburos. Además, fueron incorporados aquellos efectos en el marco de transacciones comerciales.

5.1.1 Comportamiento de exportación total

De esta forma, el **Grafico N° 4** permite mostrar las características sobre comportamiento de exportaciones totales durante 1990–2009. Los montos presentan marcada tendencia creciente desde \$us923 millones registrados en 1990 hasta anotar \$us5.365 millones al finalizar 2009, con valor máximo de \$us6.978 millones que tuvo lugar entre 2008. A simple vista, fue necesario dividir este análisis en dos periodos notoriamente diferentes: 1) 1990–2003, y 2) 2004–2009, para destacar los componentes explicativos de este desempeño.



FUENTE: Elaboración propia según los datos del Anexo N° 1.

El primer periodo comprendido entre 1990–2003 las exportaciones totales muestran tendencia creciente muy lenta desde \$us923 millones registrados en 1990 hasta anotar \$us1.590 millones al finalizar 2003 (ver **Grafico N° 4**). Este comportamiento se debe a la ausencia de condiciones favorables del mercado externo principalmente precios internacionales para minerales, no tradicionales

e hidrocarburos; asimismo, existían acuerdos comerciales escasamente diversificados a nivel bilateral y bloques económicos. Además, los exportadores carecían de apoyos estatales y otras preferencias relacionados con aranceles.

El segundo periodo contempla 2004–2009 donde las exportaciones totales muestran marcada tendencia creciente con elevada aceleración desde \$us2.195 millones registrados en 2004 hasta anotar \$us5.365 millones al finalizar 2009, con valor máximo de \$us6.978 millones tuvo lugar durante 2008 (ver **Grafico N° 4**). Este comportamiento altamente positivo para la economía boliviana se debe a la presencia y perspectivas favorables del mercado externo, donde empezaron diversificarse acuerdos comerciales bilaterales con Estados Unidos según ATPDEA entre tantos otros que permitieron acceder con mayores preferencias aranceles levantando varias prohibiciones. Asimismo, no se puede olvidar el auge de precios internacionales registrados desde 2007 hasta 2009 para minerales e hidrocarburos que alcanzaron cotizaciones históricas (ver **Anexo N° 4**). Además, se percibieron posibles aumentos en capacidad exportadora del sector empresarial con relativa competitividad internacional.

Para continuar con el análisis de exportaciones bolivianas, fue importante describir el comportamiento de productos componentes que básicamente son 1) Minerales, 2) Hidrocarburos, 3) No tradicionales, y 4) Otros productos exportados. Este último es totalmente irrelevante inclusive se puede suprimir o incluir al tercer grupo. Por consiguiente, se toman en cuentas las características estructurales que marcan las tendencias predominantes sobre los valores.

5.1.1.1 Minerales

Las exportaciones de minerales presentan marcada tendencia creciente desde \$us408 millones registrados en 1990 hasta anotar \$us1.847 millones al finalizar 2009, con valor máximo de \$us1.940 millones que tuvo lugar durante 2008 (ver

Anexo N° 2). El notorio repunte del sector extractivo se observó a partir de 2006 con montos superiores a \$us1.000 millones y próximos a \$us2.000 millones estos últimos cuatro años (ver **Grafico N° 4**). Las razones para este comportamiento positivo están relacionadas con auge de precios internacionales para productos estaño, cobre, plomo, zinc, bismuto, wólfram, antimonio, plata y oro, donde las cotizaciones alcanzaron cifras históricas sin precedentes en los mercados externos como Londres (ver **Anexo N° 4**).

5.1.1.2 Hidrocarburos

Las exportaciones de hidrocarburos presentan marcada tendencia creciente desde \$us227 millones registrados en 1990 hasta anotar \$us2.114 millones al finalizar 2009, con valor máximo de \$us3.494 millones que tuvo lugar durante el 2008 (ver **Anexo N° 2**). El notorio repunte del sector energético se observó a partir de 2005 con montos superiores a \$us1.400 millones y próximos a \$us3.500 millones estos últimos cinco años (ver **Grafico N° 4**). Las razones para este comportamiento altamente positivo obedecen a dos factores vitales: 1) Renovación del contrato de exportación del gas natural a Argentina y Brasil con mayores volúmenes diarios, y 2) Renegociación de nuevos precios aumentados. Asimismo, las cotizaciones internacionales del petróleo (ver **Anexo N° 4**) influyeron significativamente para esta situación muy favorable.

5.1.1.3 No tradicionales

Las exportaciones de no tradicionales presentaron marcada tendencia creciente desde \$us288 millones registrados en 1990 hasta anotar \$us1.173 millones al finalizar 2009, con valor máximo de \$us1.173 millones que tuvo lugar durante 2009 (ver **Anexo N° 2**). El notorio repunte del sector manufacturero se observó a partir de 2007 con montos superiores a \$us900 millones y próximos a \$us1.200 millones estos últimos tres años (ver **Grafico N° 4**). Las razones para

este comportamiento positivo obedecen a la existencia de condiciones favorables del mercado externo, donde se ampliaron las fronteras para acceder a países y bloques económicos mediante suscripción de nuevos acuerdos comerciales. Asimismo, se destaca el alza de precios internacionales para productos azúcar, cueros, goma, soya, café (ver **Anexo N° 4**).

5.1.1.4 Otros productos exportados

Otros productos exportados son algunos rubros que no coinciden necesariamente con grupo de minerales, hidrocarburos y no tradicionales por sus características sanitarias y fitosanitarias. Puede comprender textiles, artesanías, instrumentos musicales autóctonos, productos lácteos y huevos de aves, entre otros; vale decir, aquellos artículos más alineados a no tradicionales. Con fines didácticos, suelen incorporarse al tercer grupo sin inconvenientes y se evita de confusiones en el futuro al respecto. Los valores consignados son totalmente irrelevantes sin ninguna incidencia sobre el total.

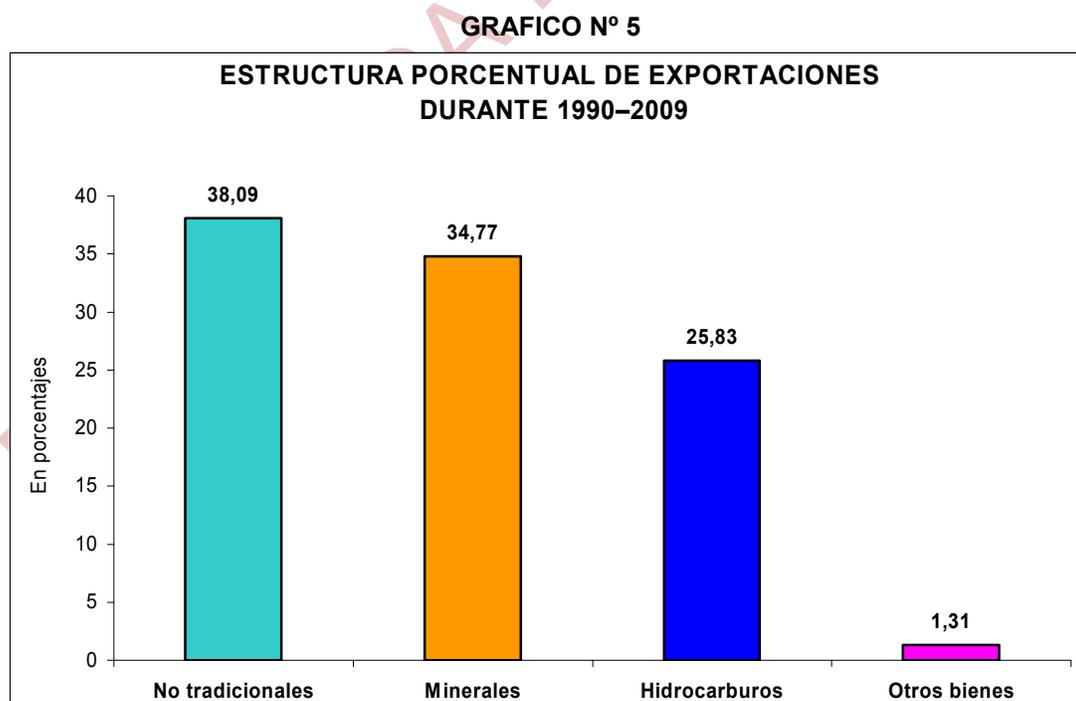
Por consiguiente, las exportaciones de minerales, hidrocarburos y no tradicionales experimentaron repuntes notorios desde 2004 en promedio que influyeron significativamente sobre el valor total a pesar de ciertas declinaciones leves registradas durante 2009. El orden de importancia estuvo encabezado primero por sector energético, como segundo se ubica actividades extractivas, y finalmente el rubro manufacturero (ver **Grafico N° 4**). Las razones para este comportamiento muy positivo estuvieron vinculadas a la presencia de condiciones favorables del mercado externo, donde existió mayor demanda internacional de minerales, no tradicionales e hidrocarburos. Asimismo, se destaca el auge o bonanza de precios internacionales donde alcanzaron cotizaciones históricas para tres rubros citados. Además, se percibieron posibles aumentos en capacidad exportadora del sector empresarial con relativa competitividad internacional que permitieron mayor inserción.

5.1.2 Estructura porcentual e importancia de exportaciones

Para efectos comparativos y establecer estructura porcentual respecto de exportaciones totales y determinar orden de importancia relativa en comparación al PIB, fue necesario realizar dos operaciones que significa dividir los montos correspondientes sobre parámetros referenciales centrales citados.

5.1.2.1 Con respecto al total

Del total exportaciones bolivianas efectuadas durante 1990–2009, el 38.09% estuvieron compuestas por productos no tradicionales, 34.77% son minerales, 25.83% integran recursos hidrocarburíferos, finalmente otros bienes apenas tienen 1.31% (ver **Grafico N° 5**). Por consiguiente, esta estructura porcentual respecto de montos globales es aspecto ampliamente esclarecedora sobre demanda externa y permitieron formalizar las características estructurales.



FUENTE: Elaboración propia según los datos del Anexo N° 2.

Por consiguiente, los productos no tradicionales representan el 38.09% de exportaciones totales realizadas durante 1990–2009, minerales tienen presencia relativa de 34.77% respecto al total, hidrocarburos significan 25.83% y finalmente otros bienes apenas muestran 1.31%. Esta clasificación permite notar la estructura porcentual de demanda externa, donde este comportamiento ha venido variando según las condiciones favorables y coyuntura económica predominante en cada periodo. Además, las circunstancias hacen dar cuenta que las cotizaciones de precios internacionales siguen una tendencia cíclica estacionaria entre alzas y bajas con acentuaciones duraderas y transitorias.

5.1.2.2 Con respecto al PIB

La exportación de minerales efectuadas durante 1990–2009 en promedio representaron el 6.85% del PIB por año. Las cifras crecientes con mayor aceleración se observan desde año 2006 (ver **Anexo N° 2**). Por consiguiente, los montos observados para estos productos tienen presencia relativa muy baja en comparación al producto global, ni siquiera llegan al 10%.

La exportación de hidrocarburos efectuadas durante 1990–2009 en promedio representaron el 6.60% del PIB por año. Las cifras crecientes con mayor aceleración se observan desde año 2005 (ver **Anexo N° 2**). Por consiguiente, los montos observados para estos productos tienen presencia relativa muy baja en comparación al producto global, ni siquiera llegan al 10% similar al anterior.

La exportación de no tradicionales efectuadas durante 1990–2009 en promedio representaron el 7.12% del PIB por año. Las cifras crecientes con mayor aceleración se observan desde año 2004 (ver **Anexo N° 2**). Por consiguiente, los montos observados para estos productos tienen presencia relativa muy baja en comparación al producto global, ni siquiera llegan al 10% similar al anterior. Además, tienen un comportamiento casi estacionario en 20 años transcurridos.

Por consiguiente, las exportaciones totales efectuadas durante 1990–2009 en promedio representaron el 21.03% del PIB por año. Las cifras crecientes con mayor aceleración se observaron desde el año 2004 (ver **Anexo N° 2**). Por consiguiente, los montos observados tienen presencia relativa muy baja en comparación al producto global, ni siquiera llegan al 40% registrado entre los últimos 20 años que llama profundamente a la reflexión con respecto al sector exportador conformado por gremios empresariales de diverso tamaño.

5.1.3 Exportación de productos según valor agregado

En anteriores puntos se analizaron las exportaciones totales en forma de productos efectivamente exportados sin tomar en cuenta el valor agregado que tienen los minerales, no tradicionales e hidrocarburos. El siguiente acápite consistió clasificar y subdividir los bienes vendidos al mercado externo según: 1) Materias primas, 2) Productos manufacturados, y 3) Productos agrícolas.

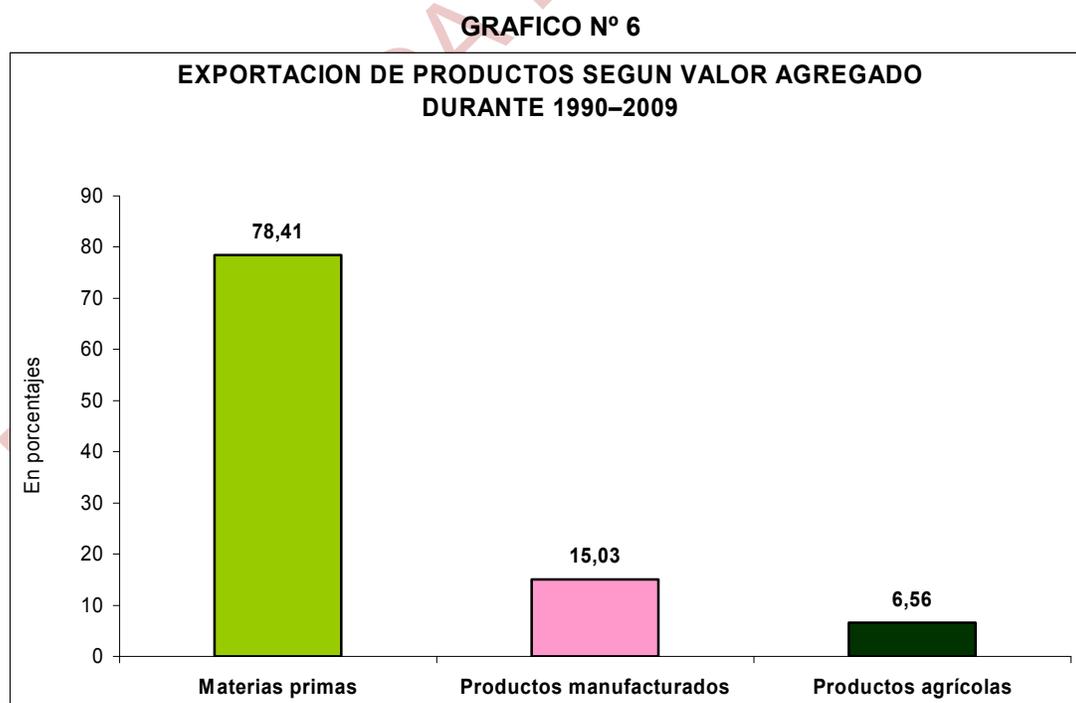
CUADRO N° 5
EXPORTACION DE PRODUCTOS SEGÚN VALOR AGREGADO

Años	En Millones de Dólares			
	Materias primas	Productos manufacturados	Productos agrícolas	TOTAL
1990	675,1	121,4	126,2	922,7
1991	649,6	110,9	90,1	850,6
1992	576,7	117,2	47,2	741,1
1993	555,8	177,0	53,1	785,8
1994	703,2	279,9	106,7	1.089,8
1995	762,1	251,8	123,8	1.137,6
1996	783,4	275,3	155,8	1.214,5
1997	797,6	280,2	176,1	1.253,9
1998	722,3	262,1	123,7	1.108,1
1999	667,9	251,5	122,9	1.042,3
2000	847,4	286,3	112,5	1.246,3
2001	894,0	278,7	53,4	1.226,2
2002	962,8	290,5	66,6	1.319,8
2003	1.183,2	312,4	94,2	1.589,8
2004	1.683,0	379,9	131,6	2.194,6
2005	2.317,8	378,0	171,6	2.867,4
2006	3.479,2	449,6	159,5	4.088,3
2007	4.101,0	532,3	227,0	4.860,3
2008	5.996,8	661,7	319,8	6.978,3
2009	4.482,6	598,5	284,4	5.365,5
TOTAL	32.841,5	6.295,5	2.746,2	41.883,1
En %	78,41	15,03	6,56	100,00

FUENTE: Elaboración propia según el **Anexo N° 5**.

De esta forma, el **Cuadro N° 5** muestra la clasificación y agrupación de exportaciones totales en 1) Materias primas, 2) Productos manufacturados, y 3) Productos agrícolas, todos con sus valores absolutos y relativos registrados durante 1990–2009. Además, esta sistematización permitió analizar el crítico “modelo exportador primario” propio de economía boliviana que viene manteniendo desde el Siglo XIX, lo cual amerita serios cuestionamientos.

Asimismo, el **Grafico N° 6** permite esclarecer sobre exportación de productos según valor agregado realizados durante 1990–2009. Además, a simple vista se puede observar que el “modelo exportador primario” existe, cuando del total de ventas efectuadas al exterior, un 78.41% están compuestas por materias primas, los productos manufacturados constituyen 15.03% y finalmente bienes agrícolas representan tan solo 6.56%. Este comportamiento desfavorable confirma que América Latina particularmente Bolivia se especializa en exportación de productos primarios (commodities) y alimentos principalmente.



FUENTE: Elaboración propia según los datos del **Cuadro N° 1**.

5.1.3.1 Materias primas

De exportaciones totales efectuadas durante 1990–2009, el 78.41% están compuestas por materias primas que comprende minerales, hidrocarburos y otros bienes con estas características (ver **Grafico N° 6**). Asimismo, este comportamiento resulta desfavorable cuando se refiere a exportación de productos según valor agregado, donde este factor agregativo del trabajo es vital para percibir ingresos elevados por la producción de bienes industriales.

5.1.3.2 Productos manufacturados

De exportaciones totales efectuadas durante 1990–2009, el 15.03% están compuestas por productos manufacturados que comprende desde cacao, azúcar, debidas, café elaborado, hasta otras manufacturas (ver **Grafico N° 6**). Este grupo corresponde alimentos, productos textiles, prendas de vestir, mueblería en madera y metálicos, entre otros. El comportamiento citado sigue siendo desfavorable en desmedro de una mayor percepción de ingresos monetarios cuando se refiere a exportación de productos según valor agregado.

5.1.3.3 Productos agrícolas

De exportaciones totales efectuadas durante 1990–2009, el 6.56% están compuestas por productos agrícolas que comprende desde nueces, café sin tostar, cacao en grano, semillas y habas, hasta semillas de girasol como bienes perecederos y no perecederos (ver **Grafico N° 6**). Este comportamiento resulta desfavorable cuando se refiere a exportación de productos según valor agregado. En síntesis, según análisis efectuados sobre tres aspectos anteriormente citados, Bolivia solamente exporta bienes semielaborados o manufacturados no vende al mercado externo productos industriales intensivos en capital, son grandes desventajas que enfrenta el país actualmente.

Por consiguiente, Bolivia se especializa en exportación de materias primas acompañado por mínimas cantidades de productos manufacturados y agrícolas, ambos representan tan solo 21.59% durante 1990–2009. Con estos resultados cuantitativos se confirma sobre el “modelo exportador primario” persistente propio de economía boliviana en desmedro de ingresos monetarios por ventas al exterior. Esta situación crítica muestra una vulnerabilidad del comercio exterior debido a la fluctuación cíclica de precios internacionales entre alzas y bajas para minerales, no tradicionales e hidrocarburos definitivamente.

5.1.4 Destino de exportaciones bolivianas

Según INE el destino de exportaciones bolivianas están agrupadas en dos: 1) Países, y 2) Bloques económicos. El primero integrado por naciones que integran los cinco continentes: América, África, Asia, Europa y Oceanía. Lo mismo ocurre con segundo caso, conformados por bloques de integración.

5.1.4.1 A países

Durante 1990 existían acuerdos suscritos para exportaciones con 111 países, y fueron cumplidos a 58 naciones solamente. Mientras en 2009 estas cifras aumentaron notoriamente cuando se acordaron con 142 mercados externos y han sido satisfechas a 105 demandas internacionales (según el **INE**).

5.1.4.2 A bloques económicos

Durante 1990 existían acuerdos comerciales suscritos para exportaciones con 22 bloques económicos, y fueron aprovechadas 14 solamente. Mientras en 2009 estas cifras se modificaron sustancialmente cuando se acordaron con 20 grupos integracionistas y han sido cumplidos los 20 (según el **INE**). Este avance significativo es una muestra de trabajos y esfuerzos con esta orientación.

5.1.5 Efecto de precios internacionales sobre exportaciones

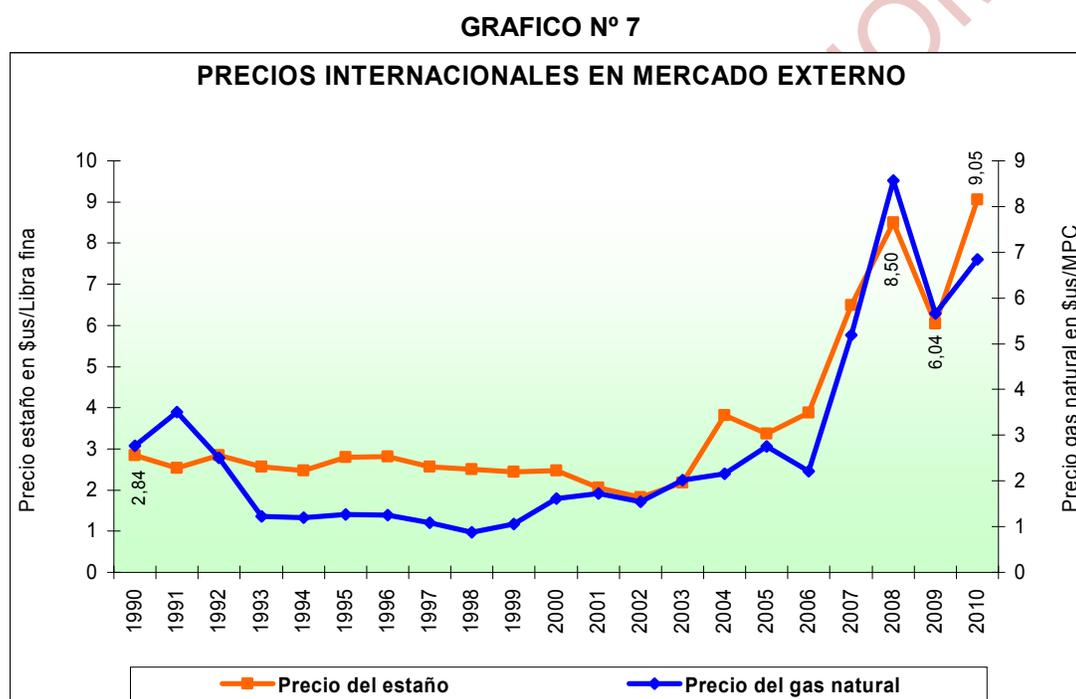
La teoría del comercio exterior tiene amplios enunciados sobre existencia de relación directa entre precios internacionales y exportaciones. Asimismo, los precios son determinantes microeconómicos de producciones y demandas en cualquier economía con perspectivas de inserción en mercados externos.

Las exportaciones totales muestran marcada tendencia creciente en promedio durante 1990–2009. Pero desde 2004 los montos crecieron a tasas muy elevadas cuando en 2008 alcanzó cifras históricas de \$us6.978 como valor máximo registrado entre los últimos 20 años, con leve declinación durante 2009.

Desde 2004 las exportaciones hidrocarburíferas y minerales aumentaron notablemente debido al auge o bonanza de precios internacionales para estos productos (gas natural, petróleo) y (estaño, cobre, plomo, zinc, bismuto, wólfram, antimonio, plata y oro) (ver **Anexo N° 4**). Este comportamiento positivo generó condiciones favorables para mercado externo cuando motivó mayor acceso a los productores bolivianos dedicados a la actividad minera junto a la industria extractiva relacionado con hidrocarburos como rubros estratégicos.

Al respecto, se analizaron en su integridad el comportamiento de exportaciones bolivianas considerando la composición y estructura. Asimismo, se establecieron las características básicas con respecto a productos según valor agregado y otros aspectos complementarios que dieron mayor consistencia a la temática estudiada. El siguiente paso fue relacionar con precios internacionales de minerales, no tradicionales e hidrocarburos, que permitieron explicar el “efecto precio” ampliamente destacado al momento de evaluar el desempeño del mercado externo. Asimismo, fue importante considerar aspectos institucionales como acuerdos comerciales suscritos con países y bloques integracionistas que dinamizaron y facilitaron las transacciones económicas.

De esta forma, el **Grafico N° 7** permite mostrar las características sobre comportamiento de precios internacionales para estaño y gas natural durante 1990–2010. Estas cotizaciones presentan tendencia creciente como promedio desde 2.84\$us/libra fina para producto mineralógico registrado en 1990 hasta anotar 9.05\$us/libra fina al finalizar 2010. A simple vista, fue necesario dividir este análisis entre dos periodos marcadamente diferentes: 1) 1990–2006, y 2) 2007–2010 para destacar los componentes explicativos de este desempeño.



FUENTE: Elaboración propia según los datos del Anexo N° 4.

El primer periodo comprende 1990–2006 los precios internacionales del estaño son muy bajos y presentan tendencia creciente con lentitud casi estacionario desde 2.84\$us/libra fina registrados en 1990 hasta anotar 3.88\$us/libra fina al finalizar 2006. Mientras un segundo contempla el intervalo temporal 2007–2010 donde se percibe una aceleración fuerte desde 6.49\$us/libra fina hasta registrar 9.05\$us/libra fina. Son cotizaciones que batieron record histórico para producto mineralógico en cuatro años como principal parámetro referencial.

Asimismo, entre 1990–2006 los precios internacionales del gas natural son muy bajos y presentan tendencia decreciente desde 2.77\$us/MPC registrados en 1990 hasta anotar 2.22\$us/MPC al finalizar 2006. Mientras un segundo caso contempla el intervalo temporal 2007–2010 donde se percibe una aceleración significativa desde 5,19\$us/MPC hasta registrar 6,85\$us/MPC (ver **Grafico N° 7**). Son cotizaciones que batieron record histórico para recurso hidrocarburífero como industria extractiva en cuatro años como parámetro referencial.

Las tendencias crecientes para valores exportados y cotizaciones, dan cuenta sobre existencia de relación directa entre precios internacionales y exportaciones; vale decir, los primeros determinan el comportamiento de demanda externa. Esta situación es coherente con enunciados de teoría del comercio exterior ampliamente difundidos en medios académicos.

En síntesis, el efecto de precios internacionales sobre exportaciones bolivianas es positivo con impacto altamente significativo los últimos tres años 2007–2009. El tipo de relación directa entre ambas variables da lugar hacia una cointegración dinámica según técnicas econométricas a realizarse. Asimismo, coincide con enfoque neoclásico sobre explicación entre precio y cantidad.

5.2 Saldo comercial entre exportaciones e importaciones

El saldo comercial (SC) se obtiene mediante la diferencia entre exportaciones (X) e importaciones (M); vale decir, **SC = X–M**. Esta definición contable permite determinar la magnitud de montos económicos que resultan de ventas efectuadas al mercado externo y compras realizadas por Bolivia al resto del mundo. Para cuyo efecto, el **Cuadro N° 6** muestra las operaciones hechas tanto para valores absolutos y relativos con respecto al parámetro de referencia central como PIB. Asimismo, se establecieron cifras promedios que permitieron caracterizar el comercio exterior desempeñados durante 1990–2009.

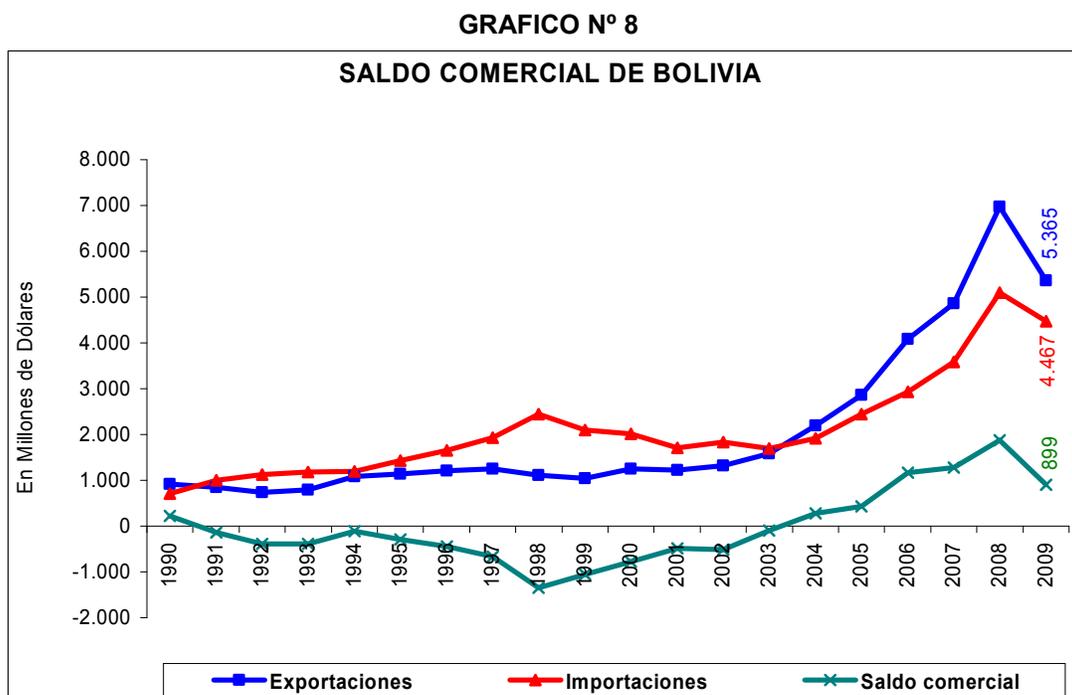
CUADRO N° 6
SALDO COMERCIAL DE BOLIVIA

Años	En Millones de Dólares				En % del PIB		
	Exportación	Importación	Saldo comercial	PIB	Exportación	Importación	Saldo comercial
1990	923	703	220	4.868	18,96	14,44	4,52
1991	851	994	-143	5.337	15,94	18,62	-2,68
1992	741	1.130	-389	5.637	13,15	20,06	-6,91
1993	786	1.177	-391	5.726	13,72	20,55	-6,83
1994	1.090	1.196	-107	5.975	18,24	20,02	-1,78
1995	1.138	1.434	-296	6.707	16,96	21,37	-4,41
1996	1.215	1.657	-442	7.385	16,45	22,43	-5,99
1997	1.254	1.926	-672	7.919	15,83	24,32	-8,48
1998	1.108	2.451	-1.343	8.490	13,05	28,87	-15,82
1999	1.042	2.098	-1.056	8.269	12,60	25,37	-12,77
2000	1.246	2.020	-774	8.385	14,86	24,10	-9,23
2001	1.226	1.708	-482	8.154	15,04	20,95	-5,91
2002	1.320	1.832	-512	7.917	16,67	23,14	-6,47
2003	1.590	1.692	-102	8.093	19,64	20,91	-1,26
2004	2.195	1.920	274	8.784	24,98	21,86	3,12
2005	2.867	2.440	427	9.574	29,95	25,49	4,46
2006	4.088	2.926	1.163	11.521	35,49	25,40	10,09
2007	4.860	3.588	1.272	13.215	36,78	27,15	9,63
2008	6.978	5.100	1.878	16.790	41,56	30,38	11,19
2009	5.365	4.467	899	17.464	30,72	25,58	5,15
Prom.	2.094	2.123	-29	8.810	21,03	23,05	-2,02

FUENTE: Elaboración propia según Anexos N° 1, 2, 3.

Durante 1990 el saldo comercial registró \$us220 millones que representaba el 4.52% del PIB, mientras en 2009 estos montos anotaron \$us899 millones equivalentes a 5.15% del PIB, y el monto promedio entre 1990–2009 estuvo sobre \$us-29 millones que arrojó saldo negativo que significó -2.02% del PIB (ver **Cuadro N° 6**). Estas cifras son concluyentes al señalar donde Bolivia realizó mayores importaciones que exportaciones en los últimos 20 años. Este comportamiento resulta totalmente desfavorable para economía boliviana, lo ideal sería alcanzar saldos positivos en forma sostenida y sustentablemente.

El **Grafico N° 8** permite mostrar las características sobre comportamiento de importaciones totales durante 1990–2009. Los montos presentan marcada tendencia creciente desde \$us703 millones registrados en 1990 hasta anotar \$us4.467 millones al finalizar 2009, con valor máximo de \$us5.100 millones que tuvo lugar a mediados del 2008. Asimismo, se puede observar que entre 1991–2003 estos valores se encuentran por encima de exportaciones, y durante 2004–2009 la situación se revierte y son superados por ventas al exterior.



FUENTE: Elaboración propia según los datos del Cuadro N° 3 y Anexo N° 5.

El **Grafico N° 8** permite mostrar las características sobre comportamiento de saldo comercial durante 1990–2009. Los montos presentan tendencia creciente como promedio desde \$us220 millones registrados en 1990 hasta anotar \$us899 millones al finalizar 2009 cuyo valor máximo de \$us1.878 millones tuvo lugar a mediados del 2008 y un mínimo equivalente a \$us-1.343 millones correspondientes al año 1998. Asimismo, es muy notorio que entre 1991–2003 alcanza valores negativos y durante 2004–2009 registran cifras positivas.

La economía boliviana experimentó cambios estructurales desde 2006, principalmente la orientación del modelo de desarrollo. Se sustenta sobre sector transable que sustituyó al régimen tradicional anterior, caracterizado por economía de libre mercado. Entonces, con Nueva Constitución desde 2009 Bolivia adopta “modelo económico estatal” con mayor intervención del Estado para corregir desequilibrios y deficiencias estructurales basadas en cambios profundos dentro de estructuras productivas orientadas a expandir exportación.

5.2.1 Grado de apertura al comercio exterior

En anteriores puntos se analizaron ampliamente sobre exportaciones e importaciones realizadas por Bolivia con resto del mundo. Además, fue posible establecer características fundamentales que esclarecieron sobre situación con sector transable. El siguiente paso corresponde calcular coeficientes del grado de apertura al comercio exterior, este índice permite medir los niveles de exportación e importación respecto al producto global, mediante este indicador se puede observar la posición que ocupa el país en materia de relaciones comerciales con resto del mundo durante 1990–2009 por 20 años.

Por consiguiente, el grado de apertura al comercio exterior mide la magnitud de transacciones realizadas por Bolivia con resto del mundo. Además, emite señales más puntuales respecto a la posición ocupada por el país al realizar transacciones económicas efectuadas durante 1990–2009. Se calcula mediante un cociente de aquella suma de exportación e importación sobre el producto, que se enuncia formalmente por la siguiente fórmula matemática:

$$\text{GACE} = \left[\frac{X + M}{\text{PIB}} \right] * 100$$

GACE = Grado de apertura al comercio exterior (en % del PIB)

X = Exportaciones totales (en millones de \$us)

M = Importaciones totales (en millones de \$us)

PIB = Producto Interno Bruto corriente (en millones de \$us)

Es importante establecer los rangos de variación del grado de apertura al comercio exterior (GACE) para determinar el mayor y/o menor apertura de la economía boliviana al sector externo. Para cuyo efecto, se elaboraron las siguientes relaciones que permitieron identificar posiciones de índices:

GACE < 50% Menor grado de apertura al comercio exterior

GACE > 50% Mayor grado de apertura al comercio exterior

Los cálculos efectuados de acuerdo al **Cuadro N° 7**, el grado de apertura al comercio exterior promedio fue 44.08% del PIB. Esto significa que inserción al sector externo es baja durante 1990–2009, según el rango de variación establecido anteriormente. El valor más bajo del 33.20% tuvo lugar en 1992 y el máximo que asciende al 71.94% corresponde a la gestión 2008.

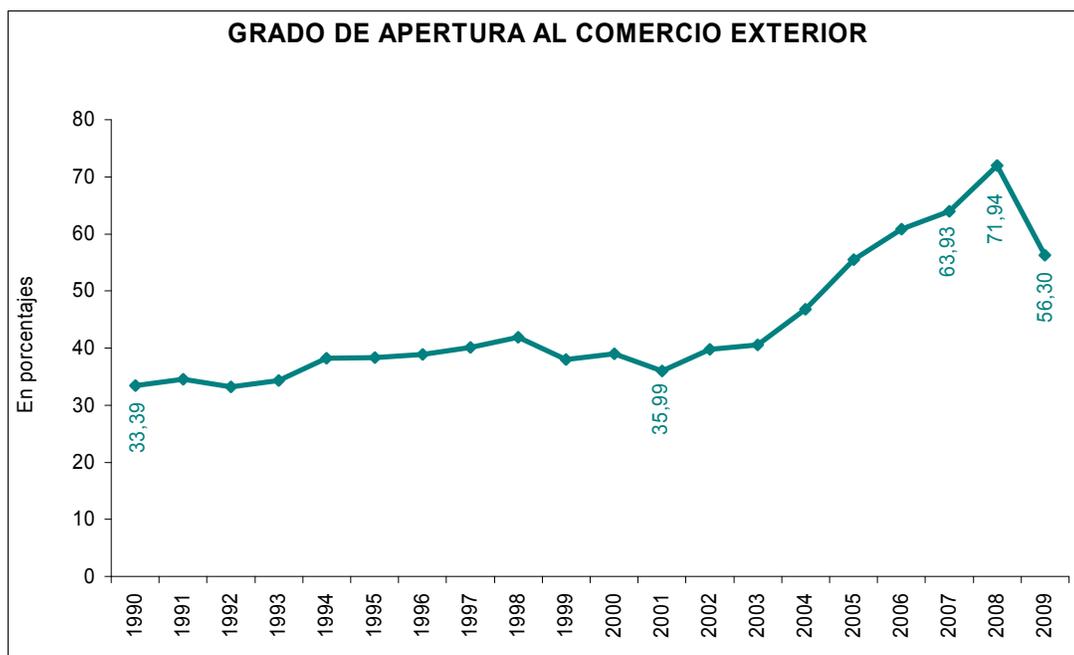
CUADRO N° 7
GRADO DE APERTURA AL COMERCIO EXTERIOR

Años	En Millones de \$us				En %
	Exportación (X)	Importación (M)	PIB	X + M	GACE=(x+M)/PIB
1990	922,7	702,7	4.867,7	1.625,4	33,39
1991	850,6	993,7	5.336,8	1.844,4	34,56
1992	741,1	1.130,5	5.636,6	1.871,6	33,20
1993	785,8	1.176,9	5.726,0	1.962,8	34,28
1994	1.089,8	1.196,3	5.974,8	2.286,2	38,26
1995	1.137,6	1.433,6	6.707,0	2.571,2	38,34
1996	1.214,5	1.656,6	7.385,4	2.871,2	38,88
1997	1.253,9	1.925,7	7.919,0	3.179,6	40,15
1998	1.108,1	2.450,9	8.489,6	3.559,0	41,92
1999	1.042,3	2.098,1	8.269,3	3.140,4	37,98
2000	1.246,3	2.020,3	8.384,6	3.266,6	38,96
2001	1.226,2	1.708,3	8.153,9	2.934,4	35,99
2002	1.319,8	1.832,0	7.916,5	3.151,8	39,81
2003	1.589,8	1.692,1	8.092,9	3.281,9	40,55
2004	2.194,6	1.920,4	8.784,2	4.115,0	46,85
2005	2.867,4	2.440,1	9.573,6	5.307,5	55,44
2006	4.088,3	2.925,8	11.521,0	7.014,1	60,88
2007	4.860,3	3.588,0	13.214,6	8.448,3	63,93
2008	6.978,3	5.100,2	16.789,9	12.078,4	71,94
2009	5.365,5	4.466,9	17.464,3	9.832,4	56,30
Prom.	2.094,2	2.123,0	8.810,4	4.217,1	44,08

FUENTE: Elaboración propia según el Anexo N° 1.

De acuerdo al **Grafico N° 7**, el comportamiento del grado de apertura al comercio exterior muestra marcada tendencia creciente en promedio con aceleración lenta durante 1990–2009. Además, es posible observar dos tramos marcadamente diferentes: el primero entre 1990–2004 donde GACE es menor, mientras en segundo intervalo determinado que comprende 2005–2009 al que corresponde GACE mayor, con tendencia ascendente cada vez. Además, en penúltimo periodo se observa cifra máximo de 71.94% durante 2008.

GRAFICO N° 9



FUENTE: Elaboración propia según el Cuadro N° 7.

Los últimos cinco años, el grado de apertura al comercio exterior es mayor, se ubica por encima del 50%, lo cual significa avances muy notorios en la inserción e incorporación al sector externo en materia de transacciones económicas. Las cifras están en ascenso al existir mayores iniciativas por la diversificación de mercados internacionales y suscripciones con principales socios comerciales.

Desde 2002 empieza crecer notoriamente hasta alcanzar cifra máxima de 71.94% que tuvo lugar durante 2008 y termina el año 2009 con caída significativa al 58.30% debido a una disminución en exportaciones e importaciones comparativamente respecto a la gestión anterior. Asimismo, las circunstancias obedecen a situaciones imprevistas muchas veces incontrolables por tipo de problemas y desconfianzas presentadas. Las exportaciones a Estados Unidos disminuyeron por suspensión de ATPDEA relación comercial suscrita desde el año 2002 y definitivamente culminó al finalizar 2008 después de extender varias ampliaciones según constantes negociaciones bilaterales.

En síntesis, el grado de apertura al comercio exterior es bajo todavía dentro del periodo analizado 1990–2009. Es importante agregar algunos criterios, al señalar que política de acuerdos comerciales contienen ambos ingredientes: el político y aspecto económico. En aspecto económico, se negocia la apertura de mercados para el ingreso más favorable de la oferta exportable boliviana y condiciones de cooperación técnica y financiera, a conseguir mejores ingresos monetarios para el país. En avance político, se buscan alianzas que permitan lograr objetivos con mayor contenido social. Las relaciones político – comerciales entre Bolivia y diferentes países sudamericanos como resto del mundo están basadas en afinidades políticas entre gobiernos de turno.

Los entendidos en esta materia reclaman que política de acuerdos comerciales debería ser equilibrada, obteniendo resultados positivos para todos los sectores del aparato productivo, dando énfasis en productos orgánicos y formación de pequeñas como microempresas. Consolidar las exportaciones a los mercados ya conseguidos y abrir otros para los nuevos emprendedores de exportaciones. No obstante, estos resultados no se podrán alcanzar sin un decidido compromiso y trabajo comprometido de diferentes ministerios sectoriales, que deben apoyar, facilitar, promover y ejecutar políticas conducentes al desarrollo de sectores productivos con perspectivas de inserción al sector externo.

Por la ubicación geográfica de Bolivia, el país tiene grandes posibilidades de mantener relaciones comerciales con amplias ventajas preferenciales con dos bloques económicos o integración: CAN y MERCOSUR. Entonces, los acuerdos de intercambio son determinantes para consolidar mercados de exportaciones consistentes en países y bloques integracionistas y negociar preferencias arancelarias sumamente convenientes. En esta perspectiva, nuevo “modelo económico pluralista” adoptada desde 2006 asigna importancia estratégica al sector transable, principalmente a exportaciones con profundos cambios y potenciamiento de capacidad productiva y superar la oferta deficitaria.

5.3 Causas de exportaciones bolivianas reducidas

Se hizo con mayor responsabilidad sobre causas de exportaciones bolivianas reducidas, atribuyendo a factores instituciones, económicos y estructurales. Guardan coherencia interna y teórica porque constituyen elementos explicativos del sector transable sumamente vulnerable dependiente de materias primas y precios internacionales como se vio en últimos cinco años al respecto.

- **Relaciones comerciales escasamente diversificadas**, con características improrrogables de corta duración que no permiten el acceso a mercados externos para productos exportables. Muchas de estas son incumplidas como ocurre con ALBA y TCP hasta 2009.
- **Régimen aduanero externo rígido y proteccionista**, imponen fuertes restricciones y barreras arancelarias a exportaciones bolivianas. Además, las preferencias son casi mínimas y condicionadas como ocurrió con ATPDEA acordada entre Bolivia y Estados Unidos que apenas duró siete años haciendo varias renegociaciones para ampliar.
- **Base productiva muy estrecha**, ausencia del aprovechamiento óptimo de potencialidades productivas. Esta situación desfavorable están estrechamente vinculadas con insuficiente inversión privada, porque desde los años 2006 el gobierno boliviano ha tomado decisiones incoherentes como la conducta y cultura nacionalizadora de empresas privadas, esas actitudes simplemente obedecen a consignas políticas y no a criterios de eficiencia económica ni optimizadora, que significa falta de garantías constitucionales para el respeto de propiedad privada pequeña y grande. Este tenso ambiente de incertidumbre son primeros indicios conducentes a explicar las causas de inversión productiva privada nacional muy baja e insuficiente en los 20 años.

- **Capacidad exportadora muy baja**, basada en exportación de materias primas y alimentos con escaso valor agregado. Esta situación se atribuye a la falta de potenciamiento de capacidad productiva debido a factores negativos que ha perjudicado a la iniciativa privada está relacionado con “inseguridad jurídica”. El Estado boliviano frecuentemente acostumbrado a incumplir los contratos acordados con empresas privadas, no respecta las cláusulas pactadas favorables para ambas partes, solamente busca perjudicar y sacar rédito político al calor de las corrientes ideológicas, cumpliendo recomendaciones que vienen desde afuera. Por consiguiente, no brinda debidas garantías constitucionales y respecto a la propiedad privada. Al respecto, el factor seguridad se encuentra totalmente inestable, las expectativas de credibilidad confianza en el gobierno ha desaparecido completamente.
- **Costo de transporte muy elevado**, Bolivia no tiene puertos de acceso propios en océano pacifico ni atlántico, necesariamente alquila servicios portuarios con fletes muy elevados. Los costos del transporte carretero, que absorbe la mayor parte de la carga y pasajeros que se mueven internamente, son altos, a causa de las deficientes condiciones de la red vial, principalmente porque no están bien mantenidas. Los usuarios deben pagar la tarifa establecida por los transportistas, con cuyos montos cubren costos de operación y además obtienen cierta utilidad. Los costos de operación dependen del tipo y condición de la superficie y de la geometría de la carretera. Una red con superficie de rodadura mejorada y bien mantenida reduciría los costos de operación de vehículos. Bolivia tiene acceso a la Hidrovía Paraguay–Paraná, administrada por Brasil, Paraguay, Argentina y Uruguay. Este medio de transporte ha adquirido significativa importancia para el país desde principios de la década de años 1990, por el creciente volumen de exportaciones de soya y sus derivados a través de puertos situados

sobre el Canal Tamengo, que desemboca en el Río Paraguay en territorio brasileño. Bolivia también tiene acceso directo al río Paraguay por Puerto Busch, el cual todavía no fue desarrollado ampliamente para satisfacer la demanda de transporte y otras complementarias.

La era del ferrocarril en Bolivia comenzó en 1872 con la construcción del ferrocarril del puerto de Mejillones a Caracoles, por la compañía chilena de Salitres y Ferrocarriles de Antofagasta, merced a una concesión otorgada al gobierno boliviano. La construcción fue interrumpida por la Guerra del Pacífico en 1879 y reiniciada por los chilenos una vez terminada la contienda. La vía férrea fue prolongada hasta Ascotán, nueva frontera establecida luego del enfrentamiento bélico. Igualmente, en 1872 se inició la construcción del ferrocarril Cachuela Esperanza – Guayaramerín – Porto Velho. En 1888, la empresa minera Huanchaca se hizo cargo de la construcción del ferrocarril Ascotán – Oruro, obra que fue concluida en 1892. Este primer ramal ferroviario fue la base para la construcción de la denominada Red Andina.

Mediante un contrato, denominado SPEYER, se construyeron sucesivamente los tramos Oruro–Viacha (en 1908) y Uyuni–Atocha (en 1913), los que fueron luego complementados con la construcción de los tramos Río Mulato – Potosí y Oruro – Cochabamba, con lo que se constituyó la empresa Bolivian Railway Company.

También se construyeron las líneas Viacha – La Paz (en 1917) por la Empresa Ferrocarril Antofagasta La Paz–Guaqui (en 1903), con la interconexión bimodal a través del lago Titicaca con el ferrocarril peruano del Sur; Arica – La Paz, construida por el gobierno chileno como compensación a la pérdida del Litoral (en 1913); Atocha–Villazón (en 1925); Potosí – Sucre–Tarabuco (en 1938); Machacamarca – Uncía,

construida por la empresa Patiño Mines Company, (en 1924).

Además, entre 1920 y 1956, se concretaron partes del ferrocarril Cochabamba–Santa Cruz, que llegó hasta la localidad de Aiquile. En 1925, se construyeron tramos de vía La Paz – Beni, que se extendió hasta aquella población de Chuspipata.

A partir de 1956, se inició la construcción de la Red Oriental de ferrocarriles, que une a la ciudad de Santa Cruz con Puerto Suárez y que se conectaba con la red brasileña. Luego, en 1958, se construyó el tramo Santa Cruz – Yacuiba, que se extendió hasta Argentina. La Red Oriental estaba destinada principalmente a la exportación de materias primas e importación de bienes procesados e insumos para industria nacional.

Después del año 1958, conforme con un convenio con Argentina, se inició la construcción del ferrocarril Santa Cruz – Trinidad; sin embargo, la vinculación tampoco fue concluida, habiéndose alcanzado apenas a construir 206 kilómetros, hasta el río Yapacaní.

- **Medios de transporte deficientes**, Bolivia por su ubicación geográfica en continente sudamericano no cuenta con “corredor bioceánico o interoceánico Oeste–Este”, este proyecto anhelado solamente está quedando en promesas. Los medios que utiliza actualmente ferroviario, carretero, fluvial, aérea y ductos son totalmente insuficientes.

Estas causas o problemas institucionales, estructurales y económicos son factores explicativos de exportaciones bolivianas reducidas, que dificultan seriamente aumentar volúmenes y valores monetarios hacia cifras altamente significativas como para financiar las necesidades básicas y sacar del atraso al país. Por consiguiente, la agenda futura es superar estas deficiencias citadas

mediante trabajos coordinados y combinados con actores competentes decididos de contribuir con conocimientos y experiencias adquiridas sobre el tema ampliamente debatido en ámbitos académicos y políticos actualmente.

5.4 Informe final sobre exportaciones bolivianas

Como síntesis, entre 1990–2009 las exportaciones bolivianas presentan un panorama o situación crítica. A pesar de haber registrado cifras significativas los últimos seis años, no se encuentran sobre niveles óptimos ni suficientes, apenas representan en promedio el 21.03% del PIB. Se especializan en venta de materias primas y alimentos con escaso valor agregado y altamente dependientes de precios internacionales y no de productividad ni competitividad internacional. Estos factores adversos denotan la alta vulnerabilidad del sector transable, y puede continuar mientras no se adopten medidas correctivas.

Además, la economía mundial en este Siglo XXI estará marcado por cuatro problemas como tendencia predominante: 1) Crisis alimentaria, 2) Crisis medio ambiental o calentamiento global, 3) Crisis financiera, y 4) Crisis del empleo, a estos se pueden agregar Crisis energética. Entonces, los países de cinco continentes América, África, Asia, Europa y Oceanía se aprestan diseñar “[políticas económicas anticrisistas](#)” con el propósito de neutralizar o atenuar los efectos depresivos y sobrellevar sin provocar mayor inestabilidad macroeconómica en desmedro del bienestar social un bien público a conservar.

Por consiguiente, las relaciones comerciales de Bolivia con resto del mundo deben adecuarse a tendencias dominantes de Siglo XXI para atenuar la crisis global o mundial mediante acuerdos sobre intercambios que permita potenciar productivamente las economías nacionales con mayores incrementos de exportaciones incorporando más valor agregado para países subdesarrollados incentivando el sector agrícola donde tienen notables ventajas competitivas.

CAPITULO VI

VI. DETERMINACION DE EFECTOS ECONOMICOS SOBRE EXPORTACIONES BOLIVIANAS

Llegando a la culminación del trabajo, fue importante considerar sistematización de datos para tres variables centrales: 1) Relaciones comerciales, 2) Régimen aduanero externo, y 3) Exportaciones bolivianas. Asimismo, ha sido necesario acompañar con información complementaria que dieron mayor integridad y coherencia interna sumamente contributivos a las conclusiones finales.

Como se trata de una investigación estrictamente académica, fue importante conocer las características estructurales sobre exportaciones bolivianas donde se pueden observar componentes primarios e industriales, mantener esta posición puede resultar favorable y desfavorable cuando se tratan de recursos naturales renovables y no renovables relacionados con factor agotamiento.

Entonces, la historia boliviana muestra que las exportaciones de minerales fueron el componente que dominó el ingreso de divisas para la economía, fue el caso de plata en época colonial y después el estaño a principios del Siglo XX. Asimismo, los precios internacionales marcaron comportamiento cíclico creciente desde siglo XX hasta 2009 en contados periodos cayeron fuertemente ocasionando enormes desajustes para el sector extractivo primario.

Según informes de UDAPE durante 2005 el sector minero muestra notoria recuperación en la producción del estaño (12%), plomo (7%) y zinc (1.4%) debido al aumento de precios internacionales y condiciones favorables del mercado externo. Asimismo, el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), hizo una evaluación del comportamiento de exportaciones en 2009, indicó que beneficio del "efecto precio" ha permitido una importante recuperación.

6.1 Balance sobre la evolución de tres variables principales

Las relaciones comerciales de Bolivia con países y bloques económicos son escasamente diversificadas; vale decir, a pesar de significativos avances alcanzados hasta 2009 no fueron suficientes para lograr “libre comercio” a nivel bilateral y hemisférico. Persisten barreras arancelarias y otras restricciones que limitan la expansión de exportaciones. Bolivia por su ubicación geográfica desde continente sudamericano tiene serias dificultades en cuanto a medios y costos de transportes, y otras deficiencias estructurales con carácter institucional y económico que afectan negativamente a desarrollar acuerdos sobre comercio internacional en condiciones competitivas aprovechando economías de escala ampliamente relevantes sobre estos casos estudiados.

El régimen aduanero externo es rígido proteccionista, se endurecen las condiciones de acceso al mercado externo para exportaciones bolivianas, con elevadas barreras arancelarias, medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio que hacen difícil la inserción al sector transable. En síntesis, el grado de accesibilidad es muy bajo y todavía no existe libre comercio como principio básico fundamental de procesos integracionistas.

Para efectos comparativos y tendencias predominantes los últimos 20 años, entre 1990–2009 las exportaciones bolivianas presentan un panorama o situación crítica. A pesar de haber registrado cifras significativas los últimos seis años, no se encuentran sobre niveles óptimos ni suficientes, apenas representan en promedio el 21.03% del PIB. Se especializan en venta de materias primas y alimentos con escaso valor agregado y altamente dependientes de precios internacionales y no de productividad ni competitividad internacional. Estos factores adversos denotan la alta vulnerabilidad del sector transable, y puede continuar mientras no se adopten medidas correctivas. Asimismo, es posible revertir progresivamente el “modelo exportador primario”.

6.2 Sistematización de información pertinente

La sistematización consiste en presentar los datos de forma resumida como informe final del sector transable. Esto para dos propósitos: 1) Establecer niveles alcanzados, y 2) Estimar la correlación entre variables mediante sus datos. Entonces, fue imprescindible elaborar el **Cuadro N° 8** que permitió mostrar la clasificación de variables representados por indicadores y valores cuantitativos expresados en sus respectivas unidades de medida.

Para correlacionar las variables mediante método cuantitativo de modelo econométrico, las relaciones comerciales se desagregaron en dos: países y bloques económicos; mientras régimen aduanero externo fue posible dividir entre barreras arancelarias, medidas sanitarias como fitosanitarias, y obstáculos técnicos al comercio. Inmediatamente, el **Cuadro N° 8** muestra información sistematizada con datos o valores para este trabajo académico.

CUADRO N° 8
INFORMACION SISTEMATIZADA

Años	En % del PIB	RELACIONES COMERCIALES		REGIMEN ADUANERO EXTERNO		
		En N° de naciones		En %		
	Exportación	Países	Bloques	Arancel	Sanitaria	Técnico
1990	18,96	58	14	12	11	31
1991	15,94	57	15	12	18	29
1992	13,15	64	19	13	27	32
1993	13,72	61	15	13	29	29
1994	18,24	62	16	13	26	35
1995	16,96	67	20	15	40	41
1996	16,45	68	20	20	41	39
1997	15,83	66	19	20	38	36
1998	13,05	66	18	20	36	39
1999	12,60	69	19	20	45	39
2000	14,86	70	19	20	49	40
2001	15,04	73	18	20	38	41
2002	16,67	67	18	20	50	44
2003	19,64	75	19	20	46	39
2004	24,98	81	19	20	39	35
2005	29,95	82	19	23	50	37
2006	35,49	90	19	23	45	43
2007	36,78	98	19	23	38	40
2008	41,56	94	18	23	46	43
2009	30,72	105	20	26	66	45
Prom.	21,03	74	18	19	39	38

FUENTE: Elaboración propia en base a Cuadros y Anexos.

6.3 Determinación de efectos económicos

Este punto se preparó para responder al objetivo general que textualmente señala al principio (Capítulo I): “determinar los efectos económicos de relaciones comerciales y régimen aduanero externo sobre exportaciones bolivianas”. En síntesis, significa estimar la magnitud de efectos que generan cinco variables independientes sobre una dependiente registrados durante 1990–2009. Para cuya situación, se buscó métodos cuantitativos más apropiados ampliamente difundidos en medios académicos actualmente.

6.3.1 Método de modelo econométrico

Antes de entrar a este tema, es importante considerar aspectos conceptuales sobre los instrumentos matemáticos de apoyo. Por consiguiente, “la econometría puede ser definida como el análisis cuantitativo de fenómenos económicos reales, basados en el desarrollo simultáneo de la teoría y observación, relacionados mediante métodos apropiados de inferencia”¹⁵. Con estas breves aclaraciones fueron suficientes para el planteamiento y especificación que permitió estimar los efectos generados por relaciones comerciales régimen aduanero externo sobre exportación durante 1990–2009.

6.3.1.1 Especificación del modelo econométrico

Para efectos del manejo sencillo y práctico, fue conveniente trabajar solamente con un modelo econométrico uniecuacional. Precisamente para explicar el comportamiento de exportaciones bolivianas totales en función a relaciones comerciales y régimen aduanero externo debidamente definido.

$$\text{Export} = f(\text{Países, Bloques, Arancel, Sanitaria, Técnico})$$

¹⁵ Gujarati, Damodar N. *ECONOMETRIA*. Cuarta edición. Pág. 1.

$$\text{Export} = \alpha + \beta_1 \text{Países} + \beta_2 \text{Bloques} + \beta_3 \text{Arancel} + \beta_4 \text{Sanitaria} + \beta_5 \text{Técnico} + u \quad (1)$$

Una vez conformado el modelo econométrico (1), se hace necesario identificar y describir sus componentes, principalmente la variable dependiente, independientes y otros parámetros, sin olvidar las unidades de medida que tienen, desde luego son diferentes, donde al momento de lograr las estimaciones se convierten uniformes para una mejor interpretación. Asimismo, fue importante establecer las propiedades econométricas para convalidar la eficiencia de estimaciones para coeficientes de regresión (a veces denominados multiplicadores de impacto) que dan integridad al instrumento matemático.

Variable dependiente:

Export = Exportaciones bolivianas totales, expresadas en % del PIB.

Variables independientes:

Países = Relaciones comerciales con países, expresados en N° de naciones.

Bloques = Relaciones comerciales con bloques económicos, expresados en N° de bloques económicos.

Arancel = Barreras arancelarias, expresadas en %.

Sanitaria = Medidas sanitarias y fitosanitarias, expresadas en N° de medidas.

Técnico = Obstáculos técnicos al comercio, expresado en N° de normas.

Asimismo, existen otros componentes que dan integridad al modelo econométrico, que se refieren a las partes constantes y variables aleatorias. Estas tienen sus propias propiedades estadísticas e inferenciales que complementaron a todo el análisis cuantitativo para este trabajo académico.

Parámetros y componentes aleatorios:

$\alpha, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$ = Parámetros de modelo (1) que fueron estimados.

u = Términos de error (Variable aleatoria) del modelo (1).

6.3.1.1.1 Estimación del modelo econométrico

El modelo econométrico (1) se estimó mediante el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) con la ayuda del paquete EViews 6. Para cuyo efecto, fue imprescindible conformar el **Cuadro N° 8** para presentar los datos. Los valores del **Cuadro N° 8** se introducen al paquete EViews 6 con el rango entre 1990 a 2009, y con el manejo de opciones del software mencionado, se logra obtener el **Cuadro N° 9**, donde se muestra las estimaciones requeridas para el modelo econométrico (1) y otros indicadores indispensables.

CUADRO N° 9
ESTIMACIÓN CUANTITATIVA DEL MODELO (1)

Dependent Variable: Export				
Method: Least Squares				
Sample: 1990 2009				
Included observations: 20				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.755883	1.970579	1.398514	0.1854
Países	0.030274	0.005533	5.471990	0.0001
Bloques	0.094995	0.056470	2.682201	0.0264
Arancel	-0.197754	0.092784	-3.333602	0.0440
Sanitaria	-0.268976	0.007429	-2.874923	0.0397
Técnico	-0.192059	0.097340	-3.240875	0.0134
R-squared	0.854075	Mean dependent var		2.972503
Adjusted R-squared	0.786725	S.D. dependent var		0.378389
S.E. of regression	0.174746	Akaike info criterion		-0.381748
Sum squared resid	0.396971	Schwarz criterion		-0.033242
Log likelihood	10.81748	F-statistic		12.68117
Durbin-Watson stat	1.945150	Prob(F-statistic)		0.000090

FUENTE: Cuadro procesado por EViews 6 según el **Cuadro N° 8**.

De esta forma, la información del **Cuadro N° 9** muestra aquella estimación del modelo econométrico (1) con todos los indicadores que permitieron explicar

coherentemente el comportamiento de exportaciones bolivianas totales en función a relaciones comerciales y régimen aduanero externo las dos respectivamente desagregadas en cinco variables durante 1990–2009.

$$\text{Export}=2.755883+0.030274\text{Países}+0.094995\text{Bloques}-0.197754\text{Arancel}-0.268976\text{Sanitaria}-0.192059\text{Técnico} \quad (2)$$

6.3.1.1.1.1 Interpretación de resultados

Según estimaciones logradas en ecuación (2) y después de haber realizado operaciones aritméticas, y considerando aquellas desagregaciones efectuadas, las relaciones comerciales generaron efectos positivos del 6.26% sobre exportaciones bolivianas, mientras el régimen aduanero externo tuvo impacto negativo de 21.96%. Por cuanto, se percibe una incidencia global contractiva hasta 7.85% en demanda internacional durante 1990–2009.

Asimismo, las anteriores cifras logradas dan cuenta que aquellos indicadores resultaron desalentadores no alcanzaron valores óptimos cuando las relaciones comerciales son escasamente diversificadas, régimen aduanero externo rígido y proteccionista, y exportaciones reducidas.

6.3.1.1.1.1.1 Comprobación de hipótesis del trabajo

Los autores especializados sobre metodología de investigación coinciden en señalar que hipótesis “son respuestas provisionales al problema de investigación”¹⁶, donde para su convalidación deben someterse a sucesivas pruebas basadas en apoyos sólidos con datos e informaciones reales. Entonces, la verificación de hipótesis del trabajo se sustentó sobre correlaciones entre cinco variables definidas y estimadas mediante un modelo

¹⁶ Hernández Sampieri, Roberto. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION. Quinta edición. Pág. 92.

econométrico uniecuacional (1) que suministraron resultados necesarios veraces y metodología apropiada para cuyo propósito. Entonces, se procedió a su comprobación basados en cifras logradas según el **Cuadro N° 10**.

CUADRO N° 10
COMPROBACION DE HIPÓTESIS DEL TRABAJO

Formulación de hipótesis			
1	Hipótesis nula $H_0: \theta=0$	El comportamiento de exportaciones no responde a las relaciones comerciales ni al régimen aduanero externo.	
	Hipótesis alternativa $H_a: \theta < 0$	El comportamiento de exportaciones responde positivamente a las relaciones comerciales y negativamente al régimen aduanero externo.	
2	Nivel de significancia	NS = 5% = 0.05	
3	Valor de probabilidad	VP = 0.0194	
4	Regla de decisión	Si VP > 0.05	Entonces se acepta H_0 y se rechaza H_a
		Si VP < 0.05	Entonces se rechaza H_0 y se acepta H_a
		0.0194 < 0.05	Es rechazada la H_0 y aceptada su H_a
Conclusión		Es rechazada la hipótesis nula y aceptada su hipótesis alternativa al nivel de significación del 5%.	

FUENTE: Elaboración propia según datos del **Cuadro N° 9**.

Según la prueba realizada en **Cuadro N° 10**, se rechaza la hipótesis nula y aceptada su alternativa al nivel de significación del 5%. Con estas operaciones econométricas, quedó completamente **aceptada** la hipótesis del trabajo; es decir, “el comportamiento de exportaciones responde positivamente a las relaciones comerciales y negativamente al régimen aduanero externo”. Esta convalidación se efectuó al 95% como grado de confianza con 5% de error.

Por cuanto, las estimaciones se lograron con seguridad del 85% cuando las cinco variables independientes mostraron suficientes coherencias para explicar el comportamiento de exportaciones bolivianas efectuadas durante 1990–2009. Entonces, el procesamiento de datos ha culminado satisfactoriamente ha contribuido correctamente a la interpretación sobre resultados y verificación de hipótesis del trabajo académico sin inconvenientes, donde definitivamente responde a esta realidad crítica de relaciones comerciales escasamente diversificadas y régimen aduanero externo rígido desfavorables para Bolivia.

CAPITULO VII

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusión general

Las relaciones comerciales generaron efectos positivos del 6.26% sobre exportaciones bolivianas, mientras el régimen aduanero externo tuvo impacto negativo de 21.96%. Por cuanto, se percibe una incidencia global contractiva hasta 7.85% en demanda internacional durante 1990–2009.

Los indicadores resultaron desalentadores no alcanzaron cifras óptimas cuando las relaciones comerciales son escasamente diversificadas, régimen aduanero externo rígido y proteccionista, y exportaciones bolivianas reducidas. Según estas condiciones sostenidas se aceptó la hipótesis del trabajo.

7.2 Conclusiones específicas

Relaciones comerciales escasamente diversificadas, las causas están relacionadas con la falta de capacidad institucional del Estado boliviano para negociar mayores acuerdos con países y bloques económicos en procura de conseguir preferencias arancelarias, aprovechar beneficios y ventajas que permita aumentar las exportaciones. Asimismo, se atribuye a la baja capacidad productiva para cubrir demanda externa debido a factores estructurales.

Régimen aduanero externo rígido proteccionista, las causas se atribuyen a dos factores: 1) A la presencia de países subdesarrollados como Bolivia especializado en exportación de materias primas y alimentos con escaso valor agregado donde para aquellas naciones es prioritaria por sus características naturales, y 2) Protección de industrias locales para evitar invasión del

contrabando. Asignan mucha importancia a recursos naturales renovables y no renovables como bienes estratégicos para su aprovechamiento.

Exportaciones bolivianas reducidas, las causas se explican mediante los siguientes factores adversos: Relaciones comerciales escasamente diversificadas, Régimen aduanero externo rígido proteccionista y excluyente, Base productiva muy estrecha, Capacidad exportadora escasamente baja, Costo de transporte muy elevado, y medios de transporte deficientes. Asimismo, entre 1990–2009 las exportaciones bolivianas presentan un panorama o situación crítica. A pesar de haber registrado cifras significativas los últimos seis años, no se encuentran sobre niveles óptimos ni suficientes, apenas representan en promedio el 21.03% del PIB. Se especializan en venta de materias primas y alimentos con escaso valor agregado y altamente dependientes de precios internacionales y no de productividad ni competitividad internacional. Estos factores adversos denotan la alta vulnerabilidad del sector transable, y puede continuar mientras no se adopten medidas correctivas.

7.3 Recomendaciones

Deben replantearse las políticas del sector transable para revertir los problemas persistentes con respecto a relaciones comerciales escasamente diversificadas, régimen aduanero externo rígido proteccionista, y exportaciones bolivianas reducidas. Además, deben fijarse agendas de trabajo coordinado y combinado con actores directa e indirectamente vinculados para alcanzar “libre comercio” como principio fundamental del proceso integracionista del Siglo XXI.

Además, deben tomarse muy en cuenta que la economía mundial en este Siglo XXI estará marcado por cuatro problemas como tendencia predominante: 1) Crisis alimentaria, 2) Crisis medio ambiental o calentamiento global, 3) Crisis financiera, y 4) Crisis del empleo, a estos se pueden agregar Crisis energética.

Entonces, los países de cinco continentes América, África, Asia, Europa y Oceanía se deben aprestar a diseñar “políticas económicas anticrisistas” con el propósito de neutralizar o atenuar los efectos depresivos y sobrellevar sin provocar mayor inestabilidad macroeconómica en desmedro del bienestar social un bien público a conservar y fortalecimiento con visión de largo plazo.

Asimismo, las relaciones comerciales de Bolivia con el resto del mundo deben adecuarse a tendencias predominantes de este Siglo XXI para atenuar la crisis global o mundial mediante acuerdos de intercambio que permitan potenciar productivamente las economías nacionales con mayores incrementos de exportaciones incorporando más valor agregado para países subdesarrollados incentivando el sector agrícola donde tienen notables ventajas competitivas.

BIBLIOTECA DE ECOLOGÍA

VIII. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

1. Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE). DOSSIER DE ESTADISTICAS SOCIALES Y ECONOMICAS. Vol. 18. La Paz – Bolivia, Diciembre de 2008.
2. Análisis de Políticas Sociales y Económicas. DOSSIER DE ESTADISTICAS SOCIALES Y ECONOMICAS. Vol. 20. La Paz – Bolivia, Diciembre 2010.
3. Ortiz Uribe – García Nieto. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION EL PROCESO Y SUS TECNICAS. Primera edición. Editorial Limusa S.A. de C.V. Grupo Noriega Editores. Balderas 95, México, D.F. Año 2000.
4. Zorrilla Arena – Méndez. DICCIONARIO DE ECONOMIA. Segunda edición año 1994. Balderas 95, México, D. F. C.P. 06040.
5. Roel, Virgilio. LAS CRISIS Y EL ANALISIS ECONOMICO. Ediciones “El Alba”. Lima – Perú, Abril de 1990.
6. Hernández Sampieri, Roberto. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION. Tercera edición. C.P. 09810 México D.F. Año 2003.
7. Hernández Sampieri, Roberto. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION. Cuarta edición, año 2007. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. C.P. 01376, México D.F.
8. Hernández Sampieri, Roberto. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION. Quinta edición, año 2010. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. C.P. 01376, México D.F.
9. Zorrilla Arena, Santiago. GUIA PARA ELABORAR LA TESIS. Primera edición. Interamericana de México, S. A. de C. V. Año 1994.
10. Koria Paz, Richard A. LA METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION DESDE LA PRACTICA DIDACTICA. Primera edición. Editorial La Razón. La Paz – Bolivia, Junio de 2007.
11. Escalera, Saúl J. MANUAL DE TESIS DE GRADO. Tercera edición. Cochabamba – Bolivia de 1994.

12. Larraín B., D. Sachs. MACROECONOMÍA EN LA ECONOMIA GLOBAL. Primera edición en español por Prentice may Hispanoamericana, S.A. México 1994.
13. Universidad Católica Boliviana – Instituto de Investigaciones Socioeconómicas. INFLACION, ESTABILIZACION Y CRECIMIENTO. La experiencia boliviana de 1982 a 1993. Primera Edición Junio 1995. La Paz – Bolivia.
14. Antezana Malpartida, Oscar. LA MAGIA DE LAS EXPORTACIONES. Primera edición 1993. Artes Gráficas Latina. La Paz – Bolivia.
15. Instituto Nacional de Estadística. ENCUESTA DE OPINION EMPRESARIAL. La Paz – Bolivia, 2002.
16. Andersen, Arthur. DICCIONARIO DE ECONOMIA Y NEGOCIOS. Primera edición. Espasa Calpe, S. A., Madrid – España, 1999.
17. Fundación Milenio. INFORME DE MILENIO SOBRE LA ECONOMIA GESTION 2007 N° 24. La Paz – Bolivia, Marzo 2008.
18. Ley N° 1990 de 28 de Julio de 1999. LEY GENERAL DE ADUANAS. La Paz – Bolivia.
19. CIDES – UMSA. Umbrales 17. Revista del Postgrado en Ciencias del Desarrollo. Marzo 2008. BOLIVIA Y LOS CAMBIOS GLOBALES. Primera edición. La Paz – Bolivia.
20. Torres Gaytán, Ricardo. TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL. Decimoquinta edición, año 1989. Siglo veintiuno editores. 04310 México. D.F. Impreso en México.
21. Instituto Nacional de Estadística. ANUARIO ESTADISTICO 2009. La Paz – Bolivia, Enero del 2011.
22. Banco Central de Bolivia. MEMORIA 2010. La Paz – Bolivia, Mayo del 2011.
23. Banco Central de Bolivia. BOLETIN DEL SECTOR EXTERNO N° 44. Diciembre 2010. La Paz – Bolivia, Julio del 2011.

IX. ANEXOS

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

ANEXO N° 1 COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES

En Millones de Dólares

PRODUCTOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
I. MINERALES	407,7	356,3	378,6	382,3	437,9	510,5	478,0	499,6	435,2	397,0	424,9	340,0	346,9	369,3	457,2	545,7	1.061,8	1.391,3	1.939,6	1.847,2
Esaño	107,6	100,1	98,2	83,9	91,3	89,6	83,5	81,6	66,1	69,4	76,5	56,1	58,2	74,6	147,1	125,8	145,3	218,3	284,0	236,9
Plata	33,6	28,3	44,2	56,0	62,7	70,8	64,0	59,3	73,1	68,1	74,0	53,9	68,5	75,9	91,2	92,6	172,1	226,6	525,1	610,6
Zinc	146,8	140,3	172,5	119,5	105,3	151,3	151,7	200,0	158,2	154,3	170,6	118,9	112,1	124,2	151,7	200,8	548,4	696,5	738,5	689,6
Wólfram	4,6	7,6	5,8	1,6	2,4	4,8	3,5	2,7	2,4	1,4	1,9	4,0	1,6	2,1	2,6	7,6	16,4	22,0	22,0	17,8
Antimonio	12,7	10,5	10,0	7,7	13,2	12,4	9,6	8,9	6,5	3,6	1,7	1,8	3,3	6,5	8,6	18,8	26,8	21,2	24,6	15,5
Plomo	15,3	10,9	11,1	9,9	12,1	12,6	12,1	11,1	9,1	4,8	4,8	4,1	4,6	4,4	9,5	10,9	14,9	61,4	170,6	138,9
Oro	65,3	39,3	21,9	76,3	119,1	130,8	119,6	110,5	112,7	89,1	88,0	92,2	89,7	72,1	34,3	78,7	127,2	123,1	142,1	116,5
Otros	21,8	19,2	15,1	27,4	31,8	38,1	34,0	25,4	7,0	6,3	7,4	9,0	9,1	9,4	12,2	10,6	10,8	22,3	32,7	21,4
II. HIDROCARBUROS	226,7	240,8	133,6	102,8	106,8	152,6	141,3	107,0	96,7	75,1	178,8	303,6	346,4	505,3	850,9	1.443,2	2.059,9	2.290,8	3.494,1	2.114,1
Gas Natural	225,3	232,2	122,8	90,2	91,6	92,4	94,5	69,9	55,5	35,5	121,4	239,3	266,2	389,6	619,7	1.086,5	1.667,8	1.971,2	3.157,8	1.967,6
Petróleo	0,0	5,9	1,6	6,1	6,6	48,1	38,6	28,2	30,2	26,1	36,3	47,3	62,3	95,8	171,5	313,7	344,8	268,0	300,3	143,8
Otros	1,4	2,7	9,2	6,5	8,6	12,1	8,2	8,9	11,1	13,5	21,1	16,9	17,8	19,9	59,7	43,0	47,4	51,6	36,0	2,7
III. NO TRADICIONALES	288,3	253,6	228,9	300,7	545,1	474,5	595,2	647,3	576,3	570,2	642,6	582,6	626,6	715,3	886,5	709,1	770,3	927,6	1.156,9	1.149,3
Soya y derivados	40,2	67,3	56,9	74,2	118,5	142,1	200,6	242,5	231,7	222,8	299,2	275,0	318,6	369,8	425,6	380,0	370,9	416,4	505,3	573,8
Café en grano	14,1	7,1	6,9	3,9	15,1	16,9	16,5	26,0	15,0	13,8	10,4	5,8	6,2	6,4	9,4	11,3	13,9	13,8	13,9	16,2
Cacao	3,7	1,0	0,8	1,1	0,8	0,6	0,6	0,8	0,8	0,8	1,1	1,2	1,1	1,2	1,4	1,5	1,7	1,8	2,2	2,0
Azúcar	31,6	30,7	25,4	15,7	45,5	16,8	27,9	22,1	23,6	9,2	7,2	10,0	15,8	23,7	31,0	18,7	18,5	32,5	49,0	75,1
Bebidas	2,7	4,1	3,3	4,0	5,3	7,3	9,3	6,9	9,5	9,6	6,3	7,3	6,3	11,5	14,6	15,4	24,7	31,1	33,6	44,8
Maderas	49,8	49,0	49,9	53,4	86,4	75,9	82,6	87,6	67,5	51,0	57,7	41,0	41,1	42,8	56,1	67,6	87,5	99,6	96,7	79,8
Cueros	27,1	14,2	11,8	14,6	12,0	12,4	12,2	14,8	11,3	12,4	22,8	23,0	24,5	21,8	23,6	21,7	32,6	37,0	32,2	18,1
Goma	2,0	1,0	0,3	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Castaña	13,0	9,5	11,2	15,2	15,8	18,7	28,6	31,1	30,9	30,9	34,1	27,7	27,4	37,9	53,4	75,0	70,2	76,9	88,0	72,8
Algodón	6,4	14,3	9,8	9,6	15,5	30,1	32,8	40,7	16,9	19,8	10,6	4,6	3,6	3,7	5,3	5,0	5,3	3,7	3,8	2,8
Prendas de vestir	0,0	6,8	6,6	8,3	12,8	13,2	15,2	13,2	16,6	15,8	20,5	20,0	18,9	33,7	41,1	43,2	41,9	31,5	30,5	24,7
Productos de Joyería	0,0	0,0	27,7	71,1	163,8	90,2	89,3	74,2	48,2	47,4	45,6	39,4	57,4	53,2	61,8	63,9	73,2	53,4	23,7	57,0
Otros	97,5	48,5	18,5	29,4	53,5	50,3	79,6	87,4	104,4	136,5	127,1	127,6	105,7	109,7	163,3	5,7	30,0	129,7	278,0	182,2
IV. OTROS BIENES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	169,4	196,3	250,7	387,7	254,9
TOTAL GENERAL	922,7	850,6	741,1	785,8	1.089,8	1.137,6	1.214,5	1.253,9	1.108,1	1.042,3	1.246,3	1.226,2	1.319,8	1.589,8	2.194,6	2.867,4	4.088,3	4.860,3	6.978,3	5.365,5

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística - Banco Central de Bolivia. BOLETIN DEL SECTOR EXTERNO N° 1 al 42. UDAPE – DOSSIER Vol. 20, Cuadro N° 2.2.1.

ANEXO N° 2
COMPOSICION DE EXPORTACIONES EN TERMINOS RELATIVOS

Años	En Millones de Dólares						Estructura porcentual en % del TOTAL					En % del PIB				
	Minerales	Hidrocarburos	No tradicionales	Otros bienes	TOTAL	PIB	Minerales	Hidrocarburos	No tradicionales	Otros bienes	TOTAL	Minerales	Hidrocarburos	No tradicionales	Otros bienes	TOTAL
1990	407,7	226,7	288,3	0,0	922,7	4.867,7	44,19	24,57	31,25	0,00	100,00	8,38	4,66	5,92	0,00	18,96
1991	356,3	240,8	253,6	0,0	850,6	5.336,8	41,88	28,31	29,81	0,00	100,00	6,68	4,51	4,75	0,00	15,94
1992	378,6	133,6	228,9	0,0	741,1	5.636,6	51,09	18,02	30,89	0,00	100,00	6,72	2,37	4,06	0,00	13,15
1993	382,3	102,8	300,7	0,0	785,8	5.726,0	48,65	13,08	38,27	0,00	100,00	6,68	1,80	5,25	0,00	13,72
1994	437,9	106,8	545,1	0,0	1.089,8	5.974,8	40,18	9,80	50,02	0,00	100,00	7,33	1,79	9,12	0,00	18,24
1995	510,5	152,6	474,5	0,0	1.137,6	6.707,0	44,88	13,42	41,71	0,00	100,00	7,61	2,28	7,07	0,00	16,96
1996	478,0	141,3	595,2	0,0	1.214,5	7.385,4	39,36	11,64	49,01	0,00	100,00	6,47	1,91	8,06	0,00	16,45
1997	499,6	107,0	647,3	0,0	1.253,9	7.919,0	39,84	8,53	51,63	0,00	100,00	6,31	1,35	8,17	0,00	15,83
1998	435,2	96,7	576,3	0,0	1.108,1	8.489,6	39,27	8,73	52,01	0,00	100,00	5,13	1,14	6,79	0,00	13,05
1999	397,0	75,1	570,2	0,0	1.042,3	8.269,3	38,09	7,21	54,70	0,00	100,00	4,80	0,91	6,89	0,00	12,60
2000	424,9	178,8	642,6	0,0	1.246,3	8.384,6	34,09	14,34	51,56	0,00	100,00	5,07	2,13	7,66	0,00	14,86
2001	340,0	303,6	582,6	0,0	1.226,2	8.153,9	27,73	24,76	47,51	0,00	100,00	4,17	3,72	7,15	0,00	15,04
2002	346,9	346,4	626,6	0,0	1.319,8	7.916,5	26,28	26,24	47,47	0,00	100,00	4,38	4,38	7,91	0,00	16,67
2003	369,3	505,3	715,3	0,0	1.589,8	8.092,9	23,23	31,78	44,99	0,00	100,00	4,56	6,24	8,84	0,00	19,64
2004	457,2	850,9	886,5	0,0	2.194,6	8.784,2	20,83	38,77	40,39	0,00	100,00	5,20	9,69	10,09	0,00	24,98
2005	545,7	1.443,2	709,1	169,4	2.867,4	9.573,6	19,03	50,33	24,73	5,91	100,00	5,70	15,07	7,41	1,77	29,95
2006	1.061,8	2.059,9	770,3	196,3	4.088,3	11.521,0	25,97	50,39	18,84	4,80	100,00	9,22	17,88	6,69	1,70	35,49
2007	1.391,3	2.290,8	927,6	250,7	4.860,3	13.214,6	28,63	47,13	19,08	5,16	100,00	10,53	17,34	7,02	1,90	36,78
2008	1.939,6	3.494,1	1.156,9	387,7	6.978,3	16.789,9	27,79	50,07	16,58	5,56	100,00	11,55	20,81	6,89	2,31	41,56
2009	1.847,2	2.114,1	1.149,3	254,9	5.365,5	17.464,3	34,43	39,40	21,42	4,75	100,00	10,58	12,11	6,58	1,46	30,72
Prom.							34,77	25,83	38,09	1,31	100,00	6,85	6,60	7,12	0,46	21,03

FUENTE: Elaboración propia según el Anexo N° 1.
PIB según Banco Central de Bolivia. MEMORIA 2009. Pág. 100.

ANEXO N° 3
COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SEGÚN USO O DESTINO ECONÓMICO
 En Millones de Dólares

DETALLE	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
BIENES DE CONSUMO	151,1	210,2	205,0	224,4	282,5	282,4	339,6	389,0	506,1	412,5	470,8	409,5	373,7	359,2	402,8	524,2	490,2	836,7	1.118,7	899,6
Bienes de consumo no duradero	62,6	95,9	89,1	109,9	133,9	137,9	173,2	184,4	213,2	224,2	296,9	286,7	239,9	226,5	249,9	297,2	336,5	417,9	554,0	503,3
Bienes de consumo duradero	88,6	114,3	115,9	114,5	148,5	144,4	166,4	204,6	292,9	188,3	173,9	122,8	133,9	132,6	152,9	227,0	153,7	418,8	564,7	396,2
MATERIAS PRIMAS	288,1	389,1	455,8	477,9	512,1	604,0	615,6	737,6	892,3	742,7	931,6	870,0	926,1	862,2	997,4	1.281,4	1.466,7	1.769,9	2.599,0	2.280,1
Combustibles y lubricantes	3,6	7,9	26,0	51,7	57,4	67,0	52,2	137,2	99,1	72,6	117,4	115,0	81,4	114,6	122,5	239,5	272,3	280,4	555,4	467,7
Materias primas	10,9	21,9	13,1	18,1	15,9	27,4	32,1	45,1	43,2	42,9	52,9	60,0	54,2	69,1	95,7	113,7	108,6	146,7	210,9	218,2
Productos intermedios	229,5	305,1	333,6	321,9	350,7	416,3	445,3	470,3	639,5	491,2	624,1	574,6	549,9	551,1	617,1	729,1	830,4	1.024,1	1.393,5	1.191,5
Materiales de construcción	25,1	34,8	52,3	51,2	48,9	50,6	48,7	53,2	72,7	101,7	84,5	64,4	185,5	79,4	106,4	122,0	166,8	205,6	309,0	294,2
Partes y accesorios	19,0	19,5	30,9	35,1	39,2	42,8	37,3	31,9	37,8	34,3	52,6	56,0	55,1	48,0	55,7	77,1	88,7	113,1	130,3	108,5
BIENES DE CAPITAL	253,6	365,9	438,5	455,6	387,5	535,0	659,3	754,9	1.006,9	918,8	606,6	418,4	524,4	457,6	503,5	611,3	945,8	952,4	1.315,1	1.225,0
Bienes de capital para agricultura	16,3	24,8	18,7	13,3	18,5	17,4	19,3	16,3	15,9	17,2	12,9	14,4	19,4	25,4	50,3	39,0	39,0	65,8	97,3	75,6
Bienes de capital para industria	173,4	260,2	301,5	273,9	224,1	313,8	368,9	474,0	528,2	540,1	414,4	361,1	405,8	322,7	346,7	441,8	588,8	653,9	902,1	835,9
Equipo de transporte	63,9	80,9	118,3	168,5	144,9	203,7	271,0	264,6	462,9	361,5	179,2	42,9	99,2	109,5	106,6	130,6	317,9	232,8	315,7	313,4
DIVERSOS	9,9	28,6	31,3	19,1	14,2	12,2	42,2	44,2	45,6	24,0	11,3	10,3	7,7	13,1	16,7	23,2	23,1	28,9	67,3	62,2
TOTAL VALOR OFICIAL CIF	702,7	993,7	1.130,5	1.176,9	1.196,3	1.433,6	1.656,6	1.925,7	2.450,9	2.098,1	2.020,3	1.708,3	1.832,0	1.692,1	1.920,4	2.440,1	2.925,8	3.588,0	5.100,2	4.466,9

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística. UDAPE – DOSSIER Vol. 20, Cuadro N° 2.2.2.

ANEXO N° 4

COTIZACION OFICIAL PROMEDIO DE PRECIOS INTERNACIONALES DE PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTABLES

Años	MINERALES									HIDROCARBUROS		NO TRADICIONALES				
	\$/Libra fina					\$/Unidad larga		\$/Onza troy fina		\$/MPC	\$/Barril	\$/TM				\$/Libra
	Estaño	Cobre	Plomo	Zinc	Bismuto	Wólfram	Antimon	Plata	Oro	G. natural	Petróleo	Azúcar	Cueros	Goma	Soya	Café
1990	2,84	1,18	0,36	0,67	3,26	39,37	15,66	4,84	383,54	2,77	22,99	512,17	2.031,47	1.103,32	246,75	0,89
1991	2,54	1,06	0,25	0,51	2,78	52,12	14,91	3,97	362,26	3,51	19,37	475,26	1.741,37	1.050,04	239,58	0,85
1992	2,84	1,04	0,25	0,55	2,44	53,19	14,53	3,90	345,12	2,51	19,04	469,58	1.672,42	1.028,88	235,50	0,64
1993	2,57	0,88	0,19	0,44	2,27	28,73	14,00	4,24	358,59	1,23	16,79	476,41	1.767,50	1.043,65	255,25	0,70
1994	2,48	1,05	0,25	0,45	2,90	36,82	18,42	5,29	384,24	1,20	15,95	485,67	1.913,83	1.078,70	252,82	1,49
1995	2,80	1,33	0,29	0,46	3,54	58,21	29,10	5,15	379,99	1,27	17,20	508,38	1.943,12	1.248,90	259,25	1,49
1996	2,82	1,17	0,34	0,47	3,77	50,53	28,00	5,55	387,71	1,25	20,37	492,95	1.925,11	1.208,77	304,50	1,21
1997	2,56	1,03	0,28	0,60	3,26	42,89	18,16	4,90	331,90	1,09	19,27	483,47	1.945,55	1.181,25	295,42	1,85
1998	2,51	0,76	0,24	0,47	3,35	39,00	12,46	5,51	294,16	0,87	13,07	486,37	1.690,77	1.157,98	242,11	1,33
1999	2,44	0,71	0,23	0,49	3,54	34,42	8,50	5,21	279,19	1,06	17,98	466,03	1.590,63	1.002,65	200,17	1,02
2000	2,48	0,82	0,21	0,52	3,57	39,50	8,42	4,98	279,88	1,62	28,23	427,60	1.768,61	1.042,18	211,25	0,85
2001	2,06	0,72	0,22	0,41	3,52	62,19	8,27	4,38	270,88	1,73	24,33	470,40	1.865,10	1.076,43	195,50	0,62
2002	1,83	0,71	0,21	0,35	2,93	31,54	11,46	4,59	307,48	1,55	24,95	461,66	1.780,18	1.315,35	214,42	0,60
2003	2,18	0,79	0,23	0,37	2,80	39,96	14,31	4,83	360,85	2,02	28,89	473,99	1.505,64	1.054,82	264,35	0,64
2004	3,81	1,28	0,40	0,47	3,28	51,79	16,81	6,61	408,18	2,15	37,76	453,52	1.483,50	1.304,51	312,92	0,80
2005	3,37	1,62	0,44	0,61	3,80	106,25	20,34	7,24	441,35	2,75	53,35	464,45	1.447,09	1.503,40	223,17	1,14
2006	3,88	3,01	0,57	1,44	4,81	150,33	30,15	11,41	599,55	2,22	64,27	487,64	1.519,64	2.106,76	217,42	1,14
2007	6,49	3,23	1,15	1,51	13,57	160,00	33,40	13,32	688,98	5,19	71,13	457,52	1.590,61	2.290,56	296,23	1,23
2008	8,50	3,22	0,96	0,87	11,48	160,21	36,42	15,16	870,74	8,57	97,04	469,94	1.413,69	2.613,90	453,33	1,38
2009	6,04	2,26	0,73	0,73	7,57	142,24	30,28	14,42	962,23	5,66	61,78	519,97	989,58	1.923,00	375,03	1,42
2010	9,05	3,38	0,97	0,98	8,32	142,24	52,36	19,65	1.213,59	6,85	79,05	730,64	1.585,83	3.603,85	385,06	1,94

FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco Central de Bolivia - BOLETIN DEL SECTOR EXTERNO N° 1 al 44.

ANEXO N° 5**BOLIVIA: EXPORTACIONES, SEGÚN PRINCIPALES PRODUCTOS A NIVEL DE ACTIVIDAD ECONOMICA**

Años	En Millones de Dólares				
	Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca	Extracción de Hidrocarburos	Extracción de Minerales	Industria Manufacturera	TOTALES
1990	126,2	226,7	266,2	303,6	922,7
1991	90,1	239,7	243,5	277,3	850,6
1992	47,2	126,3	274,6	293,1	741,1
1993	53,1	96,4	193,9	442,4	785,8
1994	106,7	98,2	185,1	699,8	1.089,8
1995	123,8	140,6	243,8	629,5	1.137,6
1996	155,8	133,0	237,4	688,3	1.214,5
1997	176,1	98,1	279,2	700,5	1.253,9
1998	123,7	86,2	243,1	655,1	1.108,1
1999	122,9	63,0	227,6	628,8	1.042,3
2000	112,5	157,9	260,1	715,8	1.246,3
2001	53,4	286,7	189,3	696,7	1.226,2
2002	66,6	327,6	199,4	726,2	1.319,8
2003	94,2	485,4	229,2	781,1	1.589,8
2004	131,6	815,4	297,7	949,9	2.194,6
2005	171,6	1.400,2	350,5	945,1	2.867,4
2006	159,5	2.011,2	793,6	1.123,9	4.088,3
2007	227,0	2.240,0	1.062,5	1.330,9	4.860,3
2008	319,8	3.483,4	1.520,8	1.654,3	6.978,3
2009	284,4	2.086,3	1.498,5	1.496,3	5.365,5
TOTAL	2.746,2	14.602,2	8.796,1	15.738,7	41.883,1
En %	6,56	34,86	21,00	37,58	100,00

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística.

Instituto Nacional de Estadística. ANUARIO ESTADISTICO 2009. Cuadro N° 5.01.01.02.

ANEXO N° 6
BOLIVIA: EXPORTACIÓN POR AÑO SEGÚN REGION ECONÓMICA, 1990–1999
(En miles de dólares americanos)

REGION ECONÓMICA	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
1. Area de Libre Comercio de las Américas (A.L.C.A.)			731.151			731.151	827.789	803.047	689.635	655.125
2. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	287.769	287.769	402.977	287.769	413.289	402.977	490.242	536.559	479.619	425.388
3. Mercado Común del Sur (MERCOSUR)			158.742			158.742	184.307	220.838	200.059	170.370
4. Comunidad Andina de Naciones (CAN)	120.098	120.098	217.920	120.098	196.062	217.920	258.798	248.357	241.269	225.977
5. Tratado de Libre Comercio (T.L.C.)			316.496			316.496	333.138	275.702	213.707	232.520
6. Mercado Común Centroamericano		31		31	62	8	124	220	130	291
7. Comunidad del Caribe			7.704			7.704	235	112		91
8. Resto de América Latina	126	126	4.943	126	479	4.943	11.779	1.413	2.080	1.584
9. Resto de América	4.186	4.186	4.349	4.186		4.349	406	110	661	1.713
10. Unión Europea	270.610	270.610	305.164	270.610	290.277	305.164	271.034	312.421	307.816	285.407
11. Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	2.959	2.959	80.990	2.959	14.683	80.990	97.633	115.416	83.987	69.533
12. Resto de Europa	276	276	538	276	88	538	1.341	1.803	744	1.001
13. Asociación de Naciones del Asia Sudoriental	2.909	2.909	2.547	2.909	1.386	2.547	2.180	1.871	3.043	1.858
14. Acuerdo de Bangkok	2.306	2.306	876	2.306	4.887	876	547	536	3.642	176
15. Resto de Asia	628	628	599	628	1.691	599	449	699	637	6.553
16. Medio Oriente	860	860	3.070	860	1.533	3.070	899	450	298	605
17. Unión Aduanera y Económica del África Central			38		247	38				
18. Comunidad Económica de Países de los Grandes Lagos										
19. Comunidad Económica de Estados del África Occidental					41		24			
20. Resto de África	73	73	149	73	48	149	154	425	1.026	721
21. Oceanía	147	147	595	147	441	595	962	2.248	1.551	1.970
22. Desconocidas	362	362	3.917	362	2.133	3.917	7.338	10.749	11.899	10.805
TOTAL EXPORTACION	922.700	850.628	741.099	785.833	1.089.818	1.137.643	1.214.549	1.253.895	1.108.114	1.042.290

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA.

Instituto Nacional de Estadística. ANUARIO ESTADISTICO 2002. Cuadro N° 5.01.01.09.

ANEXO N° 6 (Continuación)
BOLIVIA: EXPORTACIONES, SEGÚN ZONA GEOECONÓMICA, 2000–2009
(En miles de dólares estadounidenses)

ZONA GEOECONÓMICA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	598.957	715.854	792.713	1.021.798	1.428.328	1.929.610	2.648.778	2.933.927	4.445.390	3.129.161
2. Comunidad Andina (CAN)	307.649	355.187	384.180	424.439	505.834	477.222	495.433	403.571	505.425	606.104
3. Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	259.170	329.089	360.491	534.332	855.013	1.396.269	2.072.652	2.443.404	3.823.796	2.420.873
4. Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA)	205.524	174.490	194.215	235.364	363.538	424.049	429.487	549.769	612.185	548.208
5. Mercado Común Centroamericano	266	462	5.578	473	9.609	6.111	1.243	2.908	6.608	4.175
6. Comunidad del Caribe	94	73	90	173	1.116	152	133	27.017	104	178
7. Resto de América	42	35	0	8	51	11	15.245		67.055	97
8. Resto de América Latina	2.716	4.746	1.355	1.635	9.623	3.273	48.906	71.231	28.089	62.666
9. Unión Europea	250.518	136.949	95.030	110.916	160.688	162.964	244.591	394.096	435.090	486.362
10. Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	163.172	176.590	214.929	165.907	52.441	107.816	211.208	160.517	162.798	168.309
11. Resto de Europa	360	322	1.275	1.080	2.076	3.357	3.076	2.421	3.544	2.178
12. Asociación de Naciones del Asia Sudoriental	5.586	4.179	6.133	12.473	23.275	17.803	18.120	20.695	23.534	5.189
13. Acuerdo de Bangkok	3.098	4.887	4.427	18.486	58.142	61.179	51.408	201.840	817.655	498.315
14. Resto de Asia	6.486	5.830	9.618	14.832	28.756	25.770	39.824	63.217	134.016	133.757
15. Medio Oriente	2.035	441	273	285	643	1.476	1.943	2.088	3.502	6.156
16. Unión Aduanera y Económica del África Central										108
17. Comunidad Económ. de Estados del África Occidental	1			17	8	14	1	13		209
18. Resto de África	914	545	1.318	968	2.885	999	2.529	1.584	1.829	1.491
19. Oceanía	1.960	1.307	1.448	3.054	1.886	3.182	5.172	4.252	7.585	36.968
20. Desconocidas	7.496	4.923	3.387	4.243	4.039	4.512	9.341	9.573	7.082	5.861
TOTAL EXPORTACION	1.246.289	1.226.167	1.319.840	1.589.841	2.194.570	2.867.428	4.088.331	4.860.318	6.978.278	5.365.469

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA.

Instituto Nacional de Estadística. ANUARIO ESTADISTICO 2009. Cuadro N° 5.01.01.09.

ANEXO N° 7

DOCUMENTO UNICO ADUANERO DE LA CAN

		Documento Unico Aduanero					LOGO AUTORIDAD ADUANERA PAIS					
Uso oficial No. de Referencia del declarante/ Representante							A. Identificac. declaración	1. Número de declaración 2. Fecha de aceptación	Hoja No. 1			
3. País trámite		4. Aduana de despacho / partida			5. Destino / Régimen Aduanero			6. Tipo de despacho				
B. Operadores	7. Importador/ Exportador/ Remitente	Tipo de doc.	No. Documento identificación		Razón social/Apellidos y nombres			Domicilio				
	8. Proveedor/ Destinatario	Tipo de doc.	No. Documento identificación		Razón social/Apellidos y nombres			Domicilio				
	9. Consignatario	Tipo de doc.	No. Documento identificación		Razón social/Apellidos y nombres			Domicilio				
	10. Declarante/ Representante/ Obligado Ppal.	Tipo de doc.	No. Documento identificación		Razón social/Apellidos y nombres			Domicilio				
C. Lugares	11. País de procedencia/ País de destino final		12. País de destino del tránsito aduanero comunitario		13. Aduana Ingreso /Salida / Destino	14. Lugar de embarque	15. Lugar de desembarque	16. Depósito temporal	17. Depósito aduanero			
D. Transporte	18. Transporte Internacional		Empresa de transporte		Cód./ No. de identificación	Modo transporte	Manifiesto de carga	Fecha de Llegada/Salida	Nacionalidad	Identificación medio de transporte		
	19. Transporte para el tránsito aduanero											
E. Unidad de carga	20. Unidades de carga	Tipo unidad de carga	Cantidad unidad de carga	No. Identificación de la unidad de carga	No. Preclnto de seguridad	Tipo unidad de carga	Cantidad unidad de carga	No. Identificación de la unidad de carga	No. Preclnto de seguridad			
F. Valores estadísticos totales y total a pagar/garantizar	21. Valor FOB total U\$		22. Valor fletes total U\$		23. Valor seguros total U\$		27. Liquidación de derechos, impuestos, recargos, tasas, sanciones e intereses	Tipo	Descripción	Monto		
	24. Valor ajustes total U\$		25. Otros ajustes total U\$		26. Base Imponible / Valor transacción / Valor CIF Total U\$							
G. Totales para control	29. Total de páginas	30. Total número de series	31. Total número de bultos	32. Total peso bruto kgs.						28. Total a pagar/ garantizar		
H. Observaciones	33. Observaciones Generales											
I. Identificación de la mercancía por serie	34. No. Serie	35. Cód. MClas.	Subpartida	Cód. Complem.	Cód. Suplem.	36. Modalidad del destino o régimen aduanero	37. Destino o Régimen Precedente	Cód. del destino o régimen precedente	Cód. Aduana	Año de aceptación	No. DUA precedente	No. serie precedente
	38. Plazo y Unidad de medida		39. Identificación de los bultos:	Número	Embalaje	Marcas	40. Peso bruto kgs.	41. Peso neto kgs.	42. Cantidad y unidades físicas			
	43. Descripción de las mercancías											
	44. País de origen		45. Región destino/ origen	46. Preferencias arancelarias	47. Exenciones /Exoneraciones Nacionales	48. Naturaleza de la transacción	49. Condición y lugar de entrega		50. Valor factura y moneda de transacción	51. Forma de pago		
J. Valores estadísticos y liquidación por serie	52. Valor FOB U\$		53. Valor fletes U\$		58. Liquidación de los derechos, impuestos, recargos, tasas, sanciones e intereses	Tipo	Descripción	Base imponible	Alícuota	Monto		
	54. Valor seguros U\$		55. Valor ajustes U\$									
	56. Otros ajustes U\$		57. Base Imponible / Valor transacción / Valor CIF U\$							59. Subtotal a pagar o garantizar por serie		
K. Observaciones	60. Observaciones de la serie											
L. Documentos soporte del DUA	61. Documentos Soportes	Serie	Tipo	Descripción	Número	Emisor	Fecha expedición	Fecha vencimiento	Cód. Moneda	Monto	Unid. medida	Cantidad física
M. Diligencias	62. Declarante / Representante / Obligado principal				63. Actuación aduanera				64. Actuación del banco			



Documento Unico Aduanero

LOGO AUTORIDAD ADUANERA PAIS

Uso oficial No. de Referencia del declarante/ Representante	Página de Hoja No. 2 1. Número de declaración 2. Fecha de aceptación
--	--

3. País trámite	4. Aduana de despacho / partida	5. Destino / Régimen Aduanero	6. Tipo de despacho
-----------------	---------------------------------	-------------------------------	---------------------

34.	35.	Subpartida	Cód. Compl.	Cód. Suplem.	36. Modalidad del destino o régimen aduanero	37.	Cód. del destino o régimen precedente	Cód. Aduana	Año de aceptación	No. DUA precedente	No. serie precedente
38. Plazo y Unidad de medida		39. Identificación de los bultos:		Número	Embalaje	Marcas		40. Peso bruto kgs.	41. Peso neto kgs.	42. Cantidad y unidades físicas	
43. Descripción de las mercancías											

44. País de origen	45. Región destino / origen	46. Preferencias arancelarias	47. Exenciones /Exoneraciones Nacionales	48. Cód. Naturaleza de la transacción	49. Condición y lugar de entrega	50. Valor factura y moneda de transacción	51. Forma de pago		
52. Valor FOB U\$		53. Valor fletes U\$		58. Liquidación de los derechos, impuestos, recargos, tasas, sanciones e intereses	Tipo	Descripción	Base imponible	Alícuota	Monto
54. Valor seguros U\$		55. Valor ajustes U\$							
56. Otros ajustes U\$		57. Base imponible / Valor transacción / Valor CIF U\$			59. Subtotal a pagar o garantizar por serie				

K.	Observaciones	60. Observaciones de la serie									
----	---------------	-------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

34.	35.	Subpartida	Cód. Compl.	Cód. Suplem.	36. Modalidad del destino o régimen aduanero	37.	Cód. del destino o régimen precedente	Cód. Aduana	Año de aceptación	No. DUA precedente	No. serie precedente
38. Plazo y Unidad de medida		39. Identificación de los bultos:		Número	Embalaje	Marcas		40. Peso bruto kgs.	41. Peso neto kgs.	42. Cantidad y unidades físicas	
43. Descripción de las mercancías											

44. País de origen	45. Región destino / origen	46. Preferencias arancelarias	47. Exenciones /Exoneraciones Nacionales	48. Cód. Naturaleza de la transacción	49. Condición y lugar de entrega	50. Valor factura y moneda de transacción	51. Forma de pago		
52. Valor FOB U\$		53. Valor fletes U\$		58. Liquidación de los derechos, impuestos, recargos, tasas, sanciones e intereses	Tipo	Descripción	Base imponible	Alícuota	Monto
54. Valor seguros U\$		55. Valor ajustes U\$							
56. Otros ajustes U\$		57. Base imponible / Valor transacción / Valor CIF U\$			59. Subtotal a pagar o garantizar por serie				

K.	Observaciones	60. Observaciones de la serie									
----	---------------	-------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

34.	35.	Subpartida	Cód. Compl.	Cód. Suplem.	36. Modalidad del destino o régimen aduanero	37.	Cód. del destino o régimen precedente	Cód. Aduana	Año de aceptación	No. DUA precedente	No. serie precedente
38. Plazo y Unidad de medida		39. Identificación de los bultos:		Número	Embalaje	Marcas		40. Peso bruto kgs.	41. Peso neto kgs.	42. Cantidad y unidades físicas	
43. Descripción de las mercancías											

44. País de origen	45. Región destino / origen	46. Preferencias arancelarias	47. Exenciones /Exoneraciones Nacionales	48. Cód. Naturaleza de la transacción	49. Condición y lugar de entrega	50. Valor factura y moneda de transacción	51. Forma de pago		
52. Valor FOB U\$		53. Valor fletes U\$		58. Liquidación de los derechos, impuestos, recargos, tasas, sanciones e intereses	Tipo	Descripción	Base imponible	Alícuota	Monto
54. Valor seguros U\$		55. Valor ajustes U\$							
56. Otros ajustes U\$		57. Base imponible / Valor transacción / Valor CIF U\$			59. Subtotal a pagar o garantizar por serie				

K.	Observaciones	60. Observaciones de la serie									
----	---------------	-------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Uso oficial	1. Número de declaración
No. de Referencia del declarante/ Representante	2. Fecha de aceptación

3. País trámite	4. Aduana de despacho / partida	5. Destino / Régimen Aduanero	6. Tipo de despacho
-----------------	---------------------------------	-------------------------------	---------------------

Actuaciones del Tránsito Aduanero Comunitario

N. Actuación del país de partida	65. Aduana de partida	Cód.	Ruta	Plazo	Precintos o marcas de identificación	Fecha de actuación	AAAA	MM	DD	
	Observaciones					Firma funcionario	Nombre			
						No. Documento identificación				

O. Actuación del primer país de paso	66. Aduana de paso de frontera de salida	Observaciones de la aduana				Fecha de actuación	AAAA	MM	DD	
	Cód.					Firma funcionario	Nombre			
						No. Documento identificación				

P. Actuación del segundo país de paso	67. Aduana de paso de frontera de entrada	Observaciones de la aduana				Fecha de actuación	AAAA	MM	DD	
	Cód.					Firma funcionario	Nombre			
						No. Documento identificación				

Q. Actuación del país de destino	68. Aduana de paso de frontera de salida	Observaciones de la aduana				Fecha de actuación	AAAA	MM	DD	
	Cód.					Firma funcionario	Nombre			
						No. Documento identificación				

R. Operaciones de Transbordo	69. Aduana de paso de frontera de entrada	Observaciones de la aduana				Fecha de actuación	AAAA	MM	DD	
	Cód.					Firma funcionario	Nombre			
						No. Documento identificación				

S. Operaciones de Transbordo	70. Aduana de paso de frontera de salida	Observaciones de la aduana				Fecha de actuación	AAAA	MM	DD	
	Cód.					Firma funcionario	Nombre			
						No. Documento identificación				

T. Operaciones de Transbordo	71. Aduana de paso de frontera de entrada	Observaciones de la aduana				Fecha de actuación	AAAA	MM	DD	
	Cód.					Firma funcionario	Nombre			
						No. Documento identificación				

U. Operaciones de Transbordo	72. Aduana de destino	Observaciones de la aduana				Fecha de finalización	AAAA	MM	DD	
	Cód.					Firma funcionario	Nombre			
						No. Documento identificación				

V. Operaciones de Transbordo	73. Aduana 1	Lugar	Identificación del nuevo medio de transporte:	Nacionalidad del nuevo medio de transporte:	Identificación nueva unidad de carga	No. del nuevo precinto o marcas de identificación aduanera	Autoridad aduanera		
	Cód.						Fecha del transbordo	AAAA	MM

Observaciones:							Firma funcionario	Nombre			
							No. Documento identificación				

W. Operaciones de Transbordo	74. Aduana 2	Lugar	Identificación del nuevo medio de transporte:	Nacionalidad del nuevo medio de transporte:	Identificación nueva unidad de carga	No. del nuevo precinto o marcas de identificación aduanera	Autoridad aduanera		
	Cód.						Fecha del transbordo	AAAA	MM

Observaciones:							Firma funcionario	Nombre			
							No. Documento identificación				

ANEXO N° 8
ARANCEL EXTERNO COMUN

Nandina 507	Descripción	AEC
01011010	Caballos	5
01011020	Asnos	10
01019011	Para carrera	10
01019019	Los demás	10
01019090	Los demás	10
01021000	Reproductores de raza pura	5
01029010	Para lidia	10
01029090	Los demás	10
01031000	Reproductores de raza pura	5
01039100	De peso inferior a 50 kg	10
01039200	De peso superior o igual a 50 kg	10
01041010	Reproductores de raza pura	5
01041090	Los demás	10
01042010	Reproductores de raza pura	5
01042090	Los demás	10
01069200	Gallos y gallinas de peso inferior o igual a 2.000 g	10
01069300	Gallos y gallinas de peso superior a 2.000 g	10
01069900	Los demás	10
01061100	Primates	10
01061200	Ballenas, delfines y marsopas (mamíferos del orden Cetáceos); manatíes y dugongos (mamíferos del orden Sirenícos)	10
01061910	Camelidos sudamericanos	10
01061990	Los demás	10
01062000	Reptiles (incluidas las serpientes y tortugas de mar)	10
01063100	Aves de rapina	10
01063200	Psitaciformes (incluidos los loros, quacamayos, cacatúas y demás papagayos)	10
01063900	Los demás	10
02011000	En canales o medias canales	20
02012000	Los demás cortes (trozos) sin deshuesar	20
02013000	Deshuesada	20
02021000	En canales o medias canales	20
02022000	Los demás cortes (trozos) sin deshuesar	20
02023000	Deshuesada	20
02031100	En canales o medias canales	20
02031200	Piernas, paletas, y sus trozos, sin deshuesar	20
02031900	Las demás	20
02032100	En canales o medias canales	20
02032200	Piernas, paletas, y sus trozos, sin deshuesar	20
02032900	Las demás	20
02041000	Canales o medias canales de cordero, frescos o refrigerados	20
02042100	En canales o medias canales	20
02042200	Los demás cortes (trozos) sin deshuesar	20
02042300	Deshuesadas	20
02043000	Canales o medias canales de cordero, congeladas	20
02044100	En canales o medias canales	20
02044200	Los demás cortes (trozos) sin deshuesar	20
02044300	Deshuesadas	20
02045000	Carne de animales de la especie caprina	20
02060000	Carne de animales de las especies caballo, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada.	20
02061000	De la especie bovina, frescos o refrigerados	20
02062100	Lenguas	20
02062200	Hígados	20
02062900	Los demás	20
02063000	De la especie porcina, frescos o refrigerados	20

Handlna 507	Descripción	AEC
02064100	Higados	20
02064900	Los demás	20
02068000	Los demás, frescos o refrigerados	20
02069000	Los demás, congelados	20
02071100	Sin trocear, frescos o refrigerados	20
02071200	Sin trocear, congelados	20
02071300	Trozos y despojos, frescos o refrigerados	20
02071400	Trozos y despojos, congelados	20
02072400	Sin trocear, frescos o refrigerados	20
02072500	Sin trocear, congelados	20
02072600	Trozos y despojos, frescos o refrigerados	20
02072700	Trozos y despojos, congelados	20
02073200	Sin trocear, frescos o refrigerados	20
02073300	Sin trocear, congelados	20
02073400	Higados grasos, frescos o refrigerados	20
02073500	Los demás, frescos o refrigerados	20
02073600	Los demás, congelados	20
02081000	De conejo o liebre	20
02082000	Ancas (patas) de rana	20
02083000	De primates	20
02084000	De ballenas, delfines y marsopas (mamíferos del orden Cetáceos); de manatíes y dugones o dugongos (mamíferos del orden Sireníos)	20
02085000	De reptiles (incluidas las serpientes y tortugas de mar)	20
02089000	Las demás	20
02090010	Tocino	20
02090090	Las demás	20
02101100	Jamones, paletas, y sus trozos, sin deshuesar	20
02101200	Tocino entrecerado de ranza (rancata) y sus trozos	20
02101900	Las demás	20
02102000	Carnes de la especie bovina	20
02109100	De primates	20
02109200	De ballenas, delfines y marsopas (mamíferos del orden Cetáceos); de manatíes y dugones o dugongos (mamíferos del orden Sireníos)	20
02109300	De reptiles (incluidas las serpientes y tortugas de mar)	20
02109910	Harina y polvo comestibles, de carne o de despojos	20
02109990	Los demás	20
03011000	Peces ornamentales	10
03019100	Truchas (<i>Salmo trutta</i> , <i>Oncorhynchus mykiss</i> , <i>Oncorhynchus clarki</i> , <i>Oncorhynchus aguabonita</i> , <i>Oncorhynchus gilae</i> , <i>Oncorhynchus apache</i> y <i>Oncorhynchus chrysogaster</i>)	5
03019200	Anguilas (<i>Anguilla</i> spp.)	5
03019300	Carpas	5
03019910	Para reproducción o cría industrial	5
03019990	Los demás	10
03021100	Truchas (<i>Salmo trutta</i> , <i>Oncorhynchus mykiss</i> , <i>Oncorhynchus clarki</i> , <i>Oncorhynchus aguabonita</i> , <i>Oncorhynchus gilae</i> , <i>Oncorhynchus apache</i> y <i>Oncorhynchus chrysogaster</i>)	20
03021200	Salmones del Pacífico (<i>Oncorhynchus nerka</i> , <i>Oncorhynchus gorbuscha</i> , <i>Oncorhynchus keta</i> , <i>Oncorhynchus tshawytscha</i> , <i>Oncorhynchus kisutch</i> , <i>Oncorhynchus masou</i> y <i>Oncorhynchus rhodurus</i>), salmones	20
03021900	Los demás	20
03022100	Halibut (flétán) (<i>Reinhardtius hippoglossoides</i> , <i>Hippoglossus hippoglossus</i> , <i>Hippoglossus stenolepis</i>)	20
03022200	Solías (<i>Heuronectes platessa</i>)	20
03022300	Lenguados (<i>Solea</i> spp.)	20
03022400	Los demás	20
03023100	Abacoras o atunes blancos (<i>Thunnus alalunga</i>)	20
03023200	Atunes de aleta amarilla (rabiles) (<i>Thunnus albacares</i>)	20
03023300	Listados o bonitos de vientre rayado	20

Nandina 507	Descripción	AEC
03023400	Patudos o atunes ojo grande (<i>Thunnus obesus</i>)	20
03023500	Atunes comunes o de aleta azul (<i>Thunnus thynnus</i>)	20
03023600	Atunes del sur (<i>Thunnus maccoyii</i>)	20
03023900	Los demás	20
03024000	Arenques (<i>Clupea harengus</i> , <i>Clupea pallasii</i>), excepto los hígados, huevas y lechas	20
03025000	Bacalao (<i>Gadus morhua</i> , <i>Gadus ogac</i> , <i>Gadus macrocephalus</i>), excepto los hígados, huevas y lechas	20
03026100	Sardinias (<i>Sardina pichardus</i> , <i>Sardinops</i> spp.), sardinelas (<i>Sardinella</i> spp.) y espadines (<i>Sprattus sprattus</i>)	20
03026200	Eglefinos (<i>Melanogrammus aeglefinus</i>)	20
03026300	Carboneros (<i>Polachius virens</i>)	20
03026400	Caballas (<i>Scomber scombrus</i> , <i>Scomber australasicus</i> , <i>Scomber japonicus</i>)	20
03026500	Escualos	20
03026600	Anquillas (<i>Anguilla</i> spp.)	20
03026900	Los demás	20
03027000	Hígados, huevas y lechas	20
03031100	Salmones rojos (<i>Oncorhynchus nerka</i>)	20
03031900	Los demás	20
03032100	Truchas (<i>Salmo trutta</i> , <i>Oncorhynchus mykiss</i> , <i>Oncorhynchus clarki</i> , <i>Oncorhynchus aguabonita</i> , <i>Oncorhynchus gilae</i> , <i>Oncorhynchus apache</i> y <i>Oncorhynchus chrysogaster</i>)	20
03032200	Salmones del Atlántico (<i>Salmo salar</i>) y salmones del Danubio (Hucho hucho)	20
03032900	Los demás	20
03033100	Halibut (flétán) (<i>Reinhardtius hippoglossoides</i> , <i>Hippoglossus hippoglossus</i> , <i>Hippoglossus stenolepis</i>)	20
03033200	Solías (<i>Parureonectes platessa</i>)	20
03033300	Lenguados (<i>Solea</i> spp.)	20
03033900	Los demás	20
03034100	Albacoras o atunes blancos (<i>Thunnus alalunga</i>)	20
03035000	Arenques (<i>Clupea harengus</i> , <i>Clupea pallasii</i>), excepto los hígados, huevas y lechas	20
03036000	Bacalao (<i>Gadus morhua</i> , <i>Gadus ogac</i> , <i>Gadus macrocephalus</i>), excepto los hígados, huevas y lechas	20
03037100	Sardinias (<i>Sardina pichardus</i> , <i>Sardinops</i> spp.), sardinelas (<i>Sardinella</i> spp.) y espadines (<i>Sprattus sprattus</i>)	20
03037200	Eglefinos (<i>Melanogrammus aeglefinus</i>)	20
03037300	Carboneros (<i>Polachius virens</i>)	20
03037400	Caballas (<i>Scomber scombrus</i> , <i>Scomber australasicus</i> , <i>Scomber japonicus</i>)	20
03037500	Escualos	20
03037600	Anquillas (<i>Anguilla</i> spp.)	20
03037700	Robalos (<i>Dicentrarchus labrax</i> , <i>Dicentrarchus punctatus</i>)	20
03037800	Merluzas (<i>Merluccius</i> spp., <i>Urophycis</i> spp.)	20
03037900	Los demás	20
03038000	Hígados, huevas y lechas	20
03041000	Frescos o refrigerados	20
03042010	De merluzas (<i>Merluccius</i> spp., <i>Urophycis</i> spp.)	20
03042090	Los demás	20
03049000	Las demás	20
03051000	Harina, polvo y «pellets» de pescado, aptos para la alimentación humana	20
03052000	Hígados, huevas y lechas, de pescado, secos, ahumados, salados o en salmuera	20
03053010	De bacalao (<i>Gadus morhua</i> , <i>Gadus ogac</i> , <i>Gadus macrocephalus</i>)	20
03053090	Los demás	20
03054100	Salmones del Pacífico (<i>Oncorhynchus nerka</i> , <i>Oncorhynchus gorbuscha</i> , <i>Oncorhynchus keta</i> , <i>Oncorhynchus tshawytscha</i> , <i>Oncorhynchus kisutch</i> , <i>Oncorhynchus masou</i> y <i>Oncorhynchus rhodurus</i>), salmones	20
03054200	Arenques (<i>Clupea harengus</i> , <i>Clupea pallasii</i>)	20
03054900	Los demás	20
03055100	Bacalao (<i>Gadus morhua</i> , <i>Gadus ogac</i> , <i>Gadus macrocephalus</i>)	20

Nandina 507	Descripción	AEC
03055910	Aletas de tiburón y demás escaulos	20
03055920	Merluzas (Merluccius spp., Urophycis spp.)	20
03055990	Los demás	20
03056100	Arenques (Clupea harengus, Clupea pallasii)	20
03056200	Bacalao (Gadus morhua, Gadus ogac, Gadus macrocephalus)	20
03056300	Anchoas (Engraulis spp.)	20
03056900	Los demás	20
03061100	Langostas (Palinurus spp., Panulirus spp., Jasus spp.)	20
03061200	Bogavantes (Homarus spp.)	20
03061310	Langostinos (Penaeus spp.)	20
03061390	Los demás	20
03061400	Cangrejos (excepto macrurus)	20
03061900	Los demás, incluidos la harina, polvo y «pellets» de crustáceos, aptos para la alimentación humana	20
03062100	Langostas (Palinurus spp., Panulirus spp., Jasus spp.)	20
03062200	Bogavantes (Homarus spp.)	20
03062311	Para reproducción o cna industrial	5
03062319	Los demás	20
03062391	Para reproducción o cna industrial	5
03062399	Los demás	20
03062400	Cangrejos (excepto macrurus)	20
03062910	Harina, polvo y «pellets»	20
03062990	Los demás	20
03071000	Ostras	20
03072100	Vivos, frescos o refrigerados	20
03072900	Los demás	20
03073100	Vivos, frescos o refrigerados	20
03073900	Los demás	20
03074100	Vivos, frescos o refrigerados	20
03074900	Los demás	20
03075100	Vivos, frescos o refrigerados	20
03075900	Los demás	20
03076000	Caracoles, excepto los de mar	20
03079110	Erizos de mar	20
03079190	Los demás	20
03079910	Erizos de mar	20
03079920	Locos (Concholepas concholepas)	20
03079990	Los demás	20
04021010	En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 2,5 kg	20
04021090	Los demás	20
04022111	En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 2,5 kg	20
04022119	Los demás	20
04022191	En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 2,5 kg	20
04022199	Los demás	20
04022911	En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 2,5 kg	20
04022919	Los demás	20
04022991	En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 2,5 kg	20
04022999	Los demás	20
04029110	Leche evaporada	20
04029190	Los demás	20
04029910	Leche condensada	20
04029990	Los demás	20
04031000	Yogur	20
04039000	Los demás	20
04041010	Lactosuero parcial o totalmente desmineralizado	20
04041090	Los demás	20
04049000	Los demás	20
04051000	Mantequilla (manteca)	20
04052000	Pastas lácteas para untar	20

Nandina 507	Descripción	AEC
04069020	Grasa láctea anhidra (butteroil)	20
04069090	Las demás	20
04061000	Queso fresco (sin madurar), incluido el del lactosuero, y requesón	20
04062000	Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo	20
04063000	Queso fundido, excepto el rallado o en polvo	20
04064000	Queso de pasta azul	20
04069040	Con un contenido de humedad inferior al 50% en peso	20
04069050	Con un contenido de humedad superior o igual al 50% pero inferior al 56%, en peso	20
04069060	Con un contenido de humedad superior o igual al 56% pero inferior al 69%, en peso	20
04069090	Los demás	20
04070010	Para incubar	5
04070020	Para producción de vacunas (libres de patógenos específicos)	5
04070090	Los demás	20
04081100	Secos	20
04081900	Las demás	20
04089100	Secos	20
04089900	Los demás	20
04090000	Miel natural.	20
04100000	Productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte.	20
05010000	Cabello en bruto, incluso lavado o desgrasado; desperdicios de cabello.	10
05021000	Cerdas de cerdo o de jabalí y sus desperdicios	10
05029000	Los demás	10
05030000	Cara y sus desperdicios, incluso en caras con soporte o sin él.	10
05040010	Estómagos (mordongos)	10
05040020	Tripas	10
05040030	Vejigas	10
05051000	Pumas de las utilizadas para relleno; plumón	5
05069000	Los demás	10
05061000	Oseína y huesos acidulados	10
05069000	Los demás	10
05071000	Marfil; polvo y desperdicios de marfil	5
05079000	Los demás	10
05080000	Coral y materias similares, en bruto o simplemente preparados, pero sin otro trabajo; valvas y caparazones de moluscos, crustáceos o equinodermos, y jibiones, en bruto o simplemente preparados,	10
05090000	Esponjas naturales de origen animal.	5
05100010	Bile, incluso desecada; glándulas y demás sustancias de origen animal utilizadas para la preparación de productos farmacéuticos	10
05100090	Los demás	10
05119110	Huevas y lechas de pescado	5
05119120	Desperdicios de pescado	10
05119190	Los demás	10
05119930	Semen animal, excepto de bovino	5
05119990	Los demás	5
06012000	Bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos tuberosos, tuíones y rizomas, en vegetación o en flor; plantas y raíces de achicoria	0
06021000	Esquejes sin enraizar e injertos	0
06022000	Árboles, arbustos y matas, de frutas o de otros frutos comestibles, incluso injertados	0
06023000	Rododendros y azaleas, incluso injertados	0
06024000	Rosales, incluso injertados	0
06029000	Los demás	0
06041000	Musgos y líquenes	10
06049100	Frescos	10
06049900	Los demás	10
07011000	Para siembra	0

ANEXO N° 9
ARANCEL INTEGRADO ANDINO

Código NANDINA	Subp. ARIAN	Designación de la Mercancía
01.01		Caballos, asnos, mulos y burdéganos, vivos.
0101.10		- Reproductores de raza pura:
0101.10.10	00	- - Caballos
0101.10.20	00	- - Asnos
0101.90		- Los demás:
		- - Caballos:
0101.90.11	00	- - - Para carrera
0101.90.19	00	- - - Los demás
0101.90.90	00	- - Los demás
01.02		Animales vivos de la especie bovina.
0102.10.00		- Reproductores de raza pura:
0102.10.00	10 CO	- - Hembras
0102.10.00	20 CO	- - Machos
0102.90		- Los demás:
0102.90.10	00	- - Para lidia
0102.90.90		- - Los demás:
0102.90.90	10 CO	- - - Hembras
0102.90.90	20 CO	- - - Machos
01.03		Animales vivos de la especie porcina.
0103.10.00	00	- Reproductores de raza pura
		- Los demás:
0103.91.00	00	- - De peso inferior a 50 kg
0103.92.00	00	- - De peso superior o igual a 50 kg
01.04		Animales vivos de las especies ovina o caprina.
0104.10		- De la especie ovina:
0104.10.10	00	- - Reproductores de raza pura
0104.10.90	00	- - Los demás
0104.20		- De la especie caprina:
0104.20.10	00	- - Reproductores de raza pura
0104.20.90	00	- - Los demás
01.05		Gallos, gallinas, patos, gansos, pavos (gallipavos) y pintadas, de las especies domésticas, vivos.
		- De peso inferior o igual a 185 g:
0105.11.00	00	- - Gallos y gallinas
0105.12.00	00	- - Pavos (gallipavos)
0105.19.00	00	- - Los demás
		- Los demás:
0105.94.00	00	- - Gallos y gallinas
0105.99.00	00	- - Los demás
01.06		Los demás animales vivos.
		- Mamíferos:
0106.11.00	00	- - Primates
0106.12.00	00	- - Ballenas, delfines y marsopas (mamíferos del orden Cetáceos); manatíes y dugones o dugongos (mamíferos del orden Sirenios)
0106.19		- Los demás:
		- - Camélidos sudamericanos:
0106.19.11	00	- - - Llamas (Lama glama), incluidos los guanacos
0106.19.12	00	- - - Alpacas (Lama pacus)
0106.19.19	00	- - - Los demás
0106.19.90		- - - Los demás:
0106.19.90	10 EC	- - - - Perros
0106.19.90	90 EC	- - - - Los demás
0106.20.00	00	- Reptiles (incluidas las serpientes y tortugas de mar)
		- Aves:
0106.31.00	00	- - Aves de rapiña
0106.32.00	00	- - Psitaciformes (incluidos los loros, guacamayos, cacatúas y demás papagayos)
0106.39.00	00	- - Las demás
0106.90		- Los demás:
0106.90.10		- - Insectos:
0106.90.10	10 EC	- - - Abejas
0106.90.10	90 EC	- - - Los demás
0106.90.90	00	- - Los demás