

**Universidad Mayor de San Andrés**  
**Facultad de Ciencias Económicas y Financieras**  
**Carrera de Economía**  
**Instituto de Investigaciones Económicas**



**Exportaciones de Bolivia del Sector Manufacturero a  
la República Bolivariana de Venezuela  
Periodo 2000-2011**

**UNIVERSITARIO:** Jhimmy Ogui Oyardo Acuña

**DOCENTE TUTOR:** Lic. Roberto Ticona Garcia

**DOCENTE RELATOR:** Lic. Rolando Marín Ibáñez

**La Paz- Bolivia**  
**2013**

## *Dedicatoria*

*A mi papá Julio Oyardo; Un hombre creativo ingenioso, que minimiza los grandes problemas, que a través de sus actos me ha hecho entender que la unidad y la solidaridad es la base de la familia.*

*A mi Mamá Julia Acuña; Por su amor su confianza y sobre todo por ser un ejemplo de cómo afrontar la vida, por hacerme entender que la valentía implica desafiar los momentos adversos aun cuando se pueda tener miedo y que el miedo no existe si se tiene el valor para afrontar los problemas.*

*A mi hermano Juan Carlos; Por su protección durante toda mi niñez, por su osadía en desafiar a la vida, por enseñarme a compartir lo poco que se tiene, por el consejo que siempre lo tengo presente “Todo en la vida tiene solución, sólo la muerte no la tiene”.*

*A mi hermano Roni; Por su lucha constante por alcanzar sus objetivos, por hacerme entender que, lo que una persona piensa de mismo determina o indica su destino a pesar de lo que otros piensen de él.*

*A mi hermano Yasmani; De quien aprendí que la paciencia debe ser alma y guía de nuestras acciones, concertada con la creatividad, fuerza de voluntad e ingenio pueden hacer de nuestro mundo más hermoso.*

*A mis cuñadas María Poma, Carolina de la Fuente (a su mamá Sra. Arminda), Jhaneth Huasco, finalmente a mis sobrín@s Brian, Renzo, Randy, Gianina, Cristófer y Darrent de quienes tengo la seguridad que en un futuro serán personas de bien y con mucho éxito.*

## *Agradecimientos*

*A mi Docente Tutor Lic. Roberto Ticona, por las clases de tesis, por sus consejos y guía metodológica que me ha permitido concluir la presente tesis.*

*A mi docente relator Rolando Marín, quien a partir de sus amplios conocimientos en el campo del comercio internacional me ayudó a nutrir la presente tesis y comprender mejor el Comercio Internacional.*

*A mis compañeros y amigos de la carrera de economía que siempre fueron un apoyo en los momentos más duros de nuestra formación profesional e hicieron de esta etapa de mi vida una experiencia inolvidable.*



## ÍNDICE

### EXPORTACIONES DE BOLIVIA DEL SECTOR MANUFACTURERO A LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA

<b>PRESENTACIÓN</b> .....	<b>3</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>4</b>
<b>CAPITULO I</b> .....	<b>5</b>
1.1 DELIMITACIÓN DEL TEMA.....	6
1.1.1 Temporal.....	6
1.2 RESTRICCIÓN DE CATEGORÍAS Y VARIABLES .....	6
1.2.1 Restricción de categorías .....	6
1.2.2 Restricción de variables.....	6
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	7
1.3.1 Problema .....	7
1.3.3 Justificación .....	8
1.4 PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS.....	8
1.4.1 Objetivo General.....	8
1.4.2 Objetivos específicos .....	8
1.5 PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS .....	9
1.5.1 HIPÓTESIS .....	9
1.5.2 OPERACIÓN DE VARIABLES.....	9
1.6 METODOLOGÍA .....	9
1.6.1 Método de investigación .....	9
1.6.3 Restricción de categorías y variables .....	10
1.7 MARCO CONCEPTUAL TEÓRICO.....	10
1.7.1 MARCO CONCEPTUAL.....	10
1.7.2 MARCO TEÓRICO .....	13
Economías de escala internas y externas.....	18
Clasificación de las economías de escala según su origen.....	20
Aproximación analítica al concepto de economías de escala.....	20
<b>CAPITULO II</b> .....	<b>35</b>
2.1 MARCO LEGAL .....	36
2.1.1 MEDIDAS QUE AFECTAN DIRECTAMENTE A LAS EXPORTACIONES .....	36
2.1.1.1 Procedimientos, documentación y registro .....	36
2.1.1.2 Impuestos, cargas y gravámenes de exportación .....	38
2.1.1.3 Prohibiciones y restricciones a la exportación .....	38
2.1.1.7 Promoción, financiación, seguro y garantías de las exportaciones .....	44



2.1.1.8	<b>Medidas aplicadas en los mercados extranjeros .....</b>	<b>45</b>
2.1.2	<b>OTRAS MEDIDAS QUE AFECTAN LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO .....</b>	<b>46</b>
2.1.2.1	<b>MARCO LEGAL PARA NEGOCIOS, INCLUYENDO EL REGISTRO .....</b>	<b>46</b>
2.1.2.2	<b>Política de competencia y control de precios .....</b>	<b>47</b>
2.1.2.3	<b>Incentivos a la producción y otras ayudas gubernamentales .....</b>	<b>49</b>
2.1.3.1	<b>SUVINCA-INBOL.....</b>	<b>51</b>
2.1.3.3.1	<b>BENEFICIOS DEL SUCRE PARA LOS EMPRESARIOS Y CONSUMIDORES.....</b>	<b>59</b>
	<b>EL SERVICIO NACIONAL DE VERIFICACIÓN DE EXPORTACIONES - SENADEX FUE CREADA EN DICIEMBRE DE 2008.....</b>	<b>65</b>
	<b>TIENE LA MISIÓN DE CONTRIBUIR AL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES A TRAVÉS DE LA ADMINISTRACIÓN EFICIENTE DE LOS REGISTROS PÚBLICOS EN EL MARCO DE LOS CONVENIOS BILATERALES Y MULTILATERALES DE INTEGRACIÓN.....</b>	<b>65</b>
	<b>CAPITULO III.....</b>	<b>68</b>
3	<b>EXPORTACIONES BOLIVIANAS A LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA 2000-2011 .....</b>	<b>69</b>
3.1	<b>CUANTIFICACIÓN DE PRODUCTOS MANUFACTUREROS.....</b>	<b>73</b>
3.1.1	<b>Periodo 2000-2005 .....</b>	<b>73</b>
3.1.2	<b>Periodo 2006-2011 .....</b>	<b>75</b>
3.1.3	<b>EXPORTACIONES BOLIVIANAS POR MECANISMO COMERCIAL .....</b>	<b>82</b>
3.2	<b>VOLUMENES DE EXPORTACIÓN BOLIVIANA .....</b>	<b>86</b>
3.2.1	<b>Principales países de exportación 2000-2005.....</b>	<b>86</b>
3.2.2	<b>Volúmenes en kg. de los principales productos exportados 2000-2005 .....</b>	<b>88</b>
3.3	<b>VOLUMENES DE EXPORTACION PERIODO 2006-2011 .....</b>	<b>89</b>
3.3.1	<b>Principales países de exportación peso bruto en kg.....</b>	<b>89</b>
3.3.2	<b>Principales productos exportados .....</b>	<b>91</b>
3.3.3	<b>Periodo de analisis comparativo de principales paises exportadores en volúmenes de exportacion periodo 2000-2011 .....</b>	<b>93</b>
	<b>Periodo de analisis comparativo de principales productos exportados por volúmenes de exportaciones .....</b>	<b>94</b>
3.4	<b>RESTRICCIONES EN LAS NORMATIVAS COMERCIALES VENEZOLANAS (BARRERAS COMERCIALES COMO POLÍTICA COMERCIAL) .....</b>	<b>96</b>
3.4.1	<b>Periodo 2000-2005 .....</b>	<b>96</b>
3.4.2	<b>Barreras legales y necesarias .....</b>	<b>97</b>
3.4.3	<b>Periodo 2006-2011 .....</b>	<b>98</b>
3.4.4	<b>Periodo 2000-2011 .....</b>	<b>99</b>
3.5	<b>MODELO ECONOMETRICO .....</b>	<b>103</b>



<b>4</b>	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>111</b>
<b>5.1</b>	<b>CONCLUSIÓN GENERAL .....</b>	<b>111</b>
<b>5.2</b>	<b>CONCLUSIONES ESPECÍFICAS.....</b>	<b>112</b>
	<b>5.2.1 Volumen de las exportaciones .....</b>	<b>112</b>
	<b>5.2.3 Aporte teórico .....</b>	<b>113</b>
	<b>5.2.4 Aporte de la investigación.....</b>	<b>113</b>
<b>5.3</b>	<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>114</b>
	<b>5.3.1 Recomendación general .....</b>	<b>114</b>
	<b>5.3.2 Recomendaciones específicas.....</b>	<b>115</b>



## PRESENTACIÓN

La presente investigación elaborada bajo la modalidad de tesis de grado fue apoyada por el Instituto de Investigaciones Económicas en su marco metodológico seguimiento y conclusión mediante “cursos de tesis de grado en la gestión 2011” promovidos por la dirección de la carrera de economía.

La misma realiza un estudio de las exportaciones del sector manufacturero de Bolivia a la República Bolivariana de Venezuela y está dividida en cuatro capítulos donde se establece desde la metodología utilizada hasta las conclusiones y recomendaciones en función a los resultados obtenidos con información obtenida del Instituto Nacional de Estadísticas.

En la primera parte, a través de la identificación de un problema en las exportaciones del Estado Plurinacional de Bolivia a la República Bolivariana de Venezuela se identifican las causas y posteriormente los objetivos tanto general como los específicos y que finalmente nos ha permitido establecer la hipótesis. Para tal efecto se construyó un marco teórico.

En un segundo capítulo, que básicamente involucra el marco legal, político e institucional, que de alguna forma respaldan al trabajo de investigación desde las normativas, las políticas desarrolladas por el actual gobierno y finalmente las instituciones que intervienen en el proceso de las exportaciones tanto bolivianos como venezolanos.

El desarrollo de los objetivos que se establecieron en el primer capítulo se desarrollan en el tercer capítulo, en la misma se realiza un análisis en dos etapas 2000-2005 y 2006-2011 y finalmente se hace una comparación de estos dos periodos llegando a una conclusión, con esta información se proyectan recomendaciones y un aporte teórico que se construye a partir de los resultados que se obtuvieron durante todo el proceso de la investigación.



## INTRODUCCIÓN

Históricamente, la relación comercial entre Bolivia y Venezuela se ha dado en el marco de la Comunidad Andina (CAN), desde los años sesenta cuando se suscribió el Acuerdo de Cartagena, conocido como Pacto Andino. El 22 de abril del año 2006 Venezuela anuncia su retiro de la Comunidad Andina y denuncia el Acuerdo de Cartagena, aduciendo que los Tratados de Libre Comercio (TLC's) de Colombia y Perú con los estados Unidos de América “mataron” a la CAN. Luego de esa acción, la relación comercial bilateral se mantiene por un periodo establecido, “las ventajas recibidas y otorgadas de conformidad con el Programa de Liberación, permanecerán en vigencia por un plazo de cinco años a partir de la denuncia”, salvo que negocie un tiempo menor<sup>1</sup>.

El 29 de abril del 2006, Bolivia se adscribe a la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), conformado por Venezuela, Cuba, Nicaragua, Honduras y Dominica. En la misma fecha, firma el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP), con Venezuela y Cuba, el cual contempla la “eliminación inmediata de aranceles o cualquier tipo de barrera no arancelaria para las exportaciones de productos bolivianos”. En el año 2001 fue puesta en vigor el ATPDEA, el año 2008 se suspende en beneficio arancelario por el gobiernos de los Estados Unidos eliminando las preferencias arancelarias que otorgaba la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés) para productos manufactureros,. Venezuela fue una alternativa para acomodar la producción de manufacturas, sin embargo atravesó muchos inconvenientes las políticas comerciales implementadas por el gobierno venezolano trajo consigo altibajos muy continuos que se resaltaron en los medios de comunicación, la idea de realizar este trabajo de investigación es determinar las causales que influyeron para que este mercado como alternativa para dar cambio al destino de las exportaciones manufactureras.

---

<sup>1</sup> Artículo 135 del Acuerdo de Cartagena





## **CAPITULO I**



## **EXPORTACIONES DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA DEL SECTOR MANUFACTURERO A LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA**

**PERIODO 2000-2011**

### **1. CONTENIDO METODOLÓGICO**

#### **1.1 Delimitación del tema**

##### **1.1.1 Temporal**

Periodo histórico 2000-2005.- Básicamente este periodo se lo toma como referencia para realizar una comparación, en la misma el valor y volumen de las exportaciones con destino a Venezuela son mínimas en relación al total exportado, que y de alguna manera servirán como referencia al análisis del siguiente periodo.

Periodo de análisis 2006-2011.- Se caracteriza por que en este periodo hubo un crecimiento y salto importante en las exportaciones bolivianas a Venezuela y un impulso comercial bilateral.

##### **1.1.2 Espacial**

El espacio de estudio es el sector manufacturero e involucra a Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela.

### **1.2 Restricción de categorías y variables**

#### **1.2.1 Restricción de categorías**

La presente investigación toma como única categoría a las Exportaciones.

#### **1.2.2 Restricción de variables**

Con objeto de definir el camino de la investigación se consideraran las siguientes variables:

- Volumen de las exportaciones del sector manufacturero
- Normativas comerciales venezolanas



### **1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Tras asunción del actual presidente de Bolivia en el año 2006, la salida de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones, la creación y adhesión de Bolivia a la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América ALBA, y la pérdida de las preferencias arancelarias que otorgaba Estados Unidos a través de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés), las relaciones comerciales con la República Bolivariana de Venezuela sufrió cambios trascendentales a lo largo de este periodo.

En año 2008 Bolivia deja de beneficiarse de las preferencias arancelarias que otorgaba Estados Unidos a través de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés), a fin de subsanar esta situación el Gobierno Boliviano aprovechando las buenas relaciones políticas con el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela, básicamente para amortiguar las pérdidas de los empresarios del sector manufactura en los rubros de textiles, madera y joyería vio en este país una alternativa para introducir estas mercaderías que inicialmente tenía como principal mercado a los Estados Unidos.

La coyuntura que se atraviesa el comercio bilateral entre Bolivia y Venezuela con declaraciones de empresarios y algunas altas autoridades opositores al actual gobierno, calificándolo como un mercado sin protección<sup>2</sup>, un mercado con trabas burocráticas<sup>3</sup>, un mercado volátil e insostenible, fueron aspectos que me llevaron a realizar esta investigación a fin de determinar las causas de estas percepciones.

#### **1.3.1 Problema**

Insostenibilidad de las exportaciones bolivianas del Sector Manufacturero a la República Bolivariana de Venezuela.

---

<sup>2</sup> Periódico Los Tiempos (Economía)- 30/01/10

<sup>3</sup> Agencia EFE, miércoles, 08/04/09



### **1.3.2 Causas del problema**

- Movilidad en los volúmenes de exportación manufacturera
- Inflexibilidad de Normativas Comerciales gubernamentales venezolanas

### **1.3.3 Justificación**

*Económica.-* La dependencia del mercado venezolano para la industria manufacturera boliviana como consecuencia la pérdida de los beneficios que otorgaba la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés), catalogándolo como insustituible<sup>4</sup>.

*Social.-* La población y el sector empresarial boliviano vive el cambio que se desarrolla a raíz de la nueva política económica socialista, en ese sentido tras la ruptura de relaciones diplomáticas con los Estados Unidos, los empresarios del sector perciben dependencia y la escases de otros mercados alternos para productos manufactureros que no sea Venezuela<sup>5</sup>.

## **1.4 PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS**

### **1.4.1 Objetivo General**

Identificar las causas de la insostenibilidad de las exportaciones de Bolivia del Sector Manufacturero a la República Bolivariana de Venezuela.

### **1.4.2 Objetivos específicos**

- Establecer las causas de la movilidad de los Volúmenes de Exportación.
- Evaluar las Normativas Comerciales implementadas por el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela.

---

<sup>4</sup> Agencia de Noticias Fides 22/02/2011

<sup>5</sup> Análisis de la realidad *Bolivia* - Prosalus



## **1.5 PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS**

### **1.5.1 HIPÓTESIS**

La insostenibilidad de las exportaciones bolivianas del sector manufacturero a la República Bolivariana de Venezuela es resultado de escasos productos exportados y el desaprovechamiento de los mecanismos de comercialización.

### **1.5.2 OPERACIÓN DE VARIABLES**

#### **1.5.3 Variable dependiente.-**

- Exportaciones del Sector Manufacturero

#### **1.5.4 Variables independientes.-**

- Volúmenes de Exportación del Sector Manufactura a la República Bolivariana de Venezuela
- Normativas Comerciales venezolanas

## **1.6 METODOLOGÍA**

### **1.6.1 Método de investigación**

El método de investigación utilizada es el deductivo, que se desarrollará a partir de una observación sobre un estudio de las causas de la insostenibilidad de las exportaciones Bolivianas a la República Bolivariana de Venezuela, y a partir de la hipótesis que explicará el fenómeno comparándolos con la realidad combinando la reflexión racional o momento racional con la observación de la realidad<sup>6</sup>.

### **1.6.2 Fuentes de Información**

Durante toda la investigación se trabaja con datos primarios de instituciones del Estado Plurinacional de Bolivia tales como; Instituto Nacional de Estadística (INE), Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones, Promueve Bolivia, Insumos Bolivia (INBOL) y la Embajada de la República Bolivariana de Venezuela.

---

<sup>6</sup> Metodología de la Investigación (Sampier)



### **1.6.3 Restricción de categorías y variables**

#### **1.6.4 Categorías.-**

Exportaciones

#### **1.6.5 Variables**

Las variables que se considera en la presente Tesis son; Volúmenes de Exportación y las Normativas Comerciales

## **1.7 MARCO CONCEPTUAL TEÓRICO**

### **1.7.1 MARCO CONCEPTUAL**

**Comercio Exterior.-** Comercio Internacional entre países. Intercambio de Bienes y servicios entre países<sup>7</sup>.

**Exportación.-** Se denomina exportación a cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero<sup>8</sup>.

**Manufactura.-** Es una fase de la producción económica de los bienes. Consiste en la transformación de materias primas en productos manufacturados, productos elaborados o productos terminados para su distribución y consumo. También involucra procesos de elaboración de productos semi-manufacturados o productos semi-elaborados<sup>9</sup>.

La manufactura es la actividad del sector secundario de la economía, también denominado sector industrial, sector fabril, o simplemente fabricación o industria<sup>10</sup>.

**Barreras Comerciales.-** Se considera como barreras comerciales a todas aquellas situaciones y disposiciones que obstaculizan el intercambio de productos

---

<sup>7</sup> Diccionario de Economía Carlos E. Rodríguez

<sup>8</sup> Diccionario de Economía Carlos E. Rodríguez

<sup>9</sup> Diccionario de Economía Carlos E. Rodríguez

<sup>10</sup> Arendis Egly, Variable de manufactura y diseño característicos de los productos



y/o servicios en un mercado determinado. Aunque por lo regular solo se mencionan como barreras aquellas que dependen de la decisión de autoridad del gobierno de algún país, es necesario tomar en cuenta otros elementos que también pueden dificultar nuestra operación en mercados extranjeros, por ejemplo las barreras físicas que dificultan al acceso a ciertos mercados, como accidentes geográficos o falta de infraestructura en comunicaciones, o bien factores sociales, culturales y económicos que pueden hacerlo menos atractivo o incluso peligroso, especialmente cuando estos dan como resultado inestabilidad social y económica o cuando determinan valores, usos y costumbres de población que antemano se sabe que serán un obstáculo para la comercialización y aceptación del producto que parte del consumidor<sup>11</sup>.

**Importación.-** Es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas<sup>12</sup>

**EI ALBA-TCP.-** Es el espacio de encuentro de los pueblos y gobiernos que entienden que la América Latina Caribeña conforma una Gran Nación, que nuestros países deben unirse para enfrentar conjuntamente los desafíos del presente y del futuro<sup>13</sup>.

**Volumen de las exportaciones.-** El volumen de las exportaciones es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero considerando en el caso de los bienes el peso<sup>14</sup>.

**Comunidad Andina (CAN).-** Es un organismo regional de cuatro países que tienen un objetivo común: alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y

---

<sup>11</sup> Diccionario de Economía Carlos E. Rodríguez

<sup>12</sup> Ibidem

<sup>13</sup> <http://www.alianzabolivariana.org/>

<sup>14</sup> Diccionario de Economía Carlos E. Rodríguez



autónomo, mediante la integración andina, sudamericana y latinoamericana. El proceso andino de integración se inició con la suscripción del Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969.<sup>15</sup>

Está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, además de los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Antes de 1996, era conocida como el Pacto Andino o Grupo Andino.<sup>16</sup>

Venezuela fue miembro pleno hasta el 2006. Chile originalmente fue miembro entre 1969-1976, pero se retiró durante el régimen militar de Augusto Pinochet debido a incompatibilidades entre la política económica de ese país y las políticas de integración de la CAN. Este país es Miembro Asociado desde el 20 de septiembre de 2006, pero ello no supone el reingreso a la CAN<sup>17</sup>.

---

<sup>15</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Comunidad\\_Andina](http://es.wikipedia.org/wiki/Comunidad_Andina)

<sup>16</sup> Ibidem

<sup>17</sup> Ibidem





## **1.7.2 MARCO TEÓRICO**

### **1.7.2.1 TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

El comercio internacional tiene diferentes teorías que en un momento determinado pueden explicar su comportamiento:

- Teoría Mercantilista
- Teoría de la Ventaja Absoluta
- Teoría de la Ventaja Comparativa
- Teoría del Ciclo de Vida del Producto

#### **1.7.2.1.1 TEORÍA MERCANTILISTA**

Mercantilismo Es la primera teoría que se conoce del comercio exterior y surge en Inglaterra en el siglo XVI. Sostiene que el oro y la plata son los pilares fundamentales de la riqueza nacional y eran esenciales para un comercio vigoroso. Supone que un país debe mantener un excedente en sus exportaciones respecto a sus importaciones, para así poder acumular oro y plata, incrementando su riqueza y prestigio nacionales. Por tanto, tiene la visión de que mientras un país gana con el comercio exterior, otro debe perder<sup>18</sup>.

De hecho la doctrina mercantilista defiende la intervención gubernamental para lograr excedentes en la balanza comercial. La visión Neomercantilista persiste hasta nuestros días<sup>19</sup>.

Incongruencias:

La teoría mercantilista es generadora de inflación.

Termina eliminándose el superávit de la balanza comercial.

#### **1.7.2.1.2 TEORÍA DE LA VENTAJA ABSOLUTA**

Adam Smith en su libro “La Riqueza de las

---

<sup>18</sup> libro Negocios Internacionales, Charles W.L. Hil

<sup>19</sup> Ibidem



Naciones” (1776), establece las bases del beneficio del comercio entre países. Define que un país tiene una ventaja absoluta sobre otro en la producción de un bien, cuando es más eficiente, es decir: requiere de menos recursos por unidad para su producción que el otro país<sup>20</sup>.

De acuerdo con Smith, los países deben especializarse en la producción de mercancías en la que tengan una ventaja absoluta, e intercambiar estos productos por bienes producidos en otros países. Asimismo, demuestra que especializándose en la producción de bienes en los que cada país tiene ventaja absoluta, ambos países se beneficiarán a través del comercio de dichos bienes<sup>21</sup>.

### **1.7.2.1.3 TEORÍA DE LA VENTAJA COMPARATIVA**

En 1817, David Ricardo en su libro “Principios de Política Económica” extiende la teoría de los beneficios del comercio a situaciones donde un país tiene ventaja absoluta en ambos bienes. De acuerdo con Smith dicho país probablemente no resulte beneficiado con el comercio exterior. Estos beneficios se obtienen cuando el país con ventaja absoluta en ambos bienes se especializa en producir aquel con mayor eficiencia relativa (menor costo de oportunidad), es decir el bien en el que tiene ventaja comparativa.

En ese sentido podemos asimilar para ambas teorías<sup>22</sup>:

- Los consumidores en todas las naciones pueden acceder a una mayor cantidad de productos en ausencia de restricciones comerciales.
- La producción potencial del mundo es mayor con un libre comercio ilimitado que con un comercio limitado.
- La teoría de la Ventaja Absoluta es realmente un caso especial de la teoría de la Ventaja Comparativa.

---

<sup>20</sup> Negocios Internacionales, Charles W.L. Hill

<sup>21</sup> Ibidem

<sup>22</sup> Ibidem



- Evidentemente los supuestos empleados son poco realistas, pero la teoría constituye una buena base de partida.

A partir de ésta se establecen las denominadas “nuevas teorías del comercio”.

#### **1.7.2.1.4 TEORÍA DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO**

Esta teoría explica la migración de industrias maduras alguna vez establecidas en Estados Unidos hacia otros sitios de ensamblaje a menor costo<sup>23</sup>:

- La Demanda inicial limitada en otros países desarrollados hace que las exportaciones sean más atractivas que la producción.
- Cuando en esos países la demanda se incrementa, la producción se vuelve atractiva (joint-ventures).
- Con la demanda en expansión, los productos tienden a volverse estandarizados, la producción se desplaza a aquellos lugares en que existen menores costos, y, en consecuencia, Estados Unidos se vuelve en un importador del producto.

En ese sentido a partir de esta explicación haremos énfasis en la teoría de las ventajas comparativas

#### **1.7.2.1.5 ECONOMÍAS DE ESCALA**

Cualquier situación de producción, incluso la prestación de servicios financieros, en la que el coste por unidad producida disminuye a medida que aumenta el número de unidades producidas. El coste por unidad no debe confundirse con el

---

<sup>23</sup> Negocios Internacionales, Charles W.L. Hill



coste total. Este último aumentará directamente con la cantidad producida independientemente del comportamiento del coste por unidad<sup>24</sup>.

La producción es mas eficiente cuanto mayor es la escala a la que se lleva a cabo. Cuando hay economías de escala la duplicación de los factores de producción de una industria provoca que la producción aumente más del doble.<sup>25</sup>

Cuando como consecuencia de un incremento simultáneo y en la misma proporción de los inputs que intervienen en un proceso productivo, la cantidad obtenida de output incrementa en mayor proporción<sup>26</sup>.

Cuando una empresa alcanza la escala de sus operaciones (en el caso, por ejemplo, de una concentración), beneficia a las economías típicas de la producción masiva. En efecto, el costo unitario de producción es, por lo general, más elevado en una planta que fabrica cien neveras diarias que en otra que produce mil. Las ventajas, inherentes a la dimensión de las empresas, se denominan "economías de escala" (del inglés "economies of scale"). Este fenómeno, sumamente importante, explica la existencia de diversos reagrupamientos industriales, tanto en el plano nacional como en el multinacional.<sup>27</sup>

Una empresa que produce una pequeña cantidad de artículos no está interesada, salvo excepciones, en recurrir a técnicas de fabricación o de gestión altamente perfeccionadas (cadenas de montaje, procesos automatizados, ordenadores, etc.). En sentido inverso, las empresas con una elevada capacidad son las que más se benefician de los perfeccionamientos tecnológicos. También se benefician de las ganancias de productividad inherentes a las grandes series. Sus gastos fijos irreductibles se reparten en una cantidad mayor de unidades. Además, cuando

---

<sup>24</sup> <http://www.economia48.com> (Gran Enciclopedia de Economía)

<sup>25</sup> Economía Internacional, Capítulo 6 Paul R. Krudman-Maurice Obstfeld

<sup>26</sup> <http://www.economia48.com> (Gran Enciclopedia de Economía)

<sup>27</sup> ibid



una firma adquiere regularmente grandes cantidades de materiales, también se beneficia de condiciones favorables por parte de sus proveedores, transportistas, etc.<sup>28</sup>

Las Economías de Escala no son ilimitadas. La mejor escala de producción no es, forzosamente, la más grande. Cuanto más importante es la empresa, más elevados son los costos de producción y administración, y más se arriesga a que la burocracia se apodere de la firma.<sup>29</sup>

Las economías de escala no contradicen la ley de los rendimientos decrecientes, según la cual no se puede aumentar constantemente un factor de producción (por ejemplo, el trabajo) y mantener fijos los otros (por ejemplo, la tierra) sin que, a partir de cierto momento, el volumen de la producción suplementaria así obtenido comience a decrecer. El cambio de escala determina un cambio de estructura al que corresponde una nueva combinación óptima de los factores<sup>30</sup>.

Existen economías de escala (rendimientos crecientes de escala) cuando el coste de producción de un único producto decrece con el número de unidades producidas. Un test sencillo para comprobar la existencia de economías de escala es observar si para duplicar la producción de una empresa es necesario duplicar su coste.<sup>31</sup>

Para comprender por qué se originan las economías de escala puede considerarse a la empresa como una sinergia entre distintas unidades de producción en un momento determinado del tiempo.

Las economías de escala hacen que el número de empresas que pueden abastecer de forma eficiente un mercado se reduzca. Esta situación elimina las

---

<sup>28</sup> <http://www.economia48.com> (Gran Enciclopedia de Economía)

<sup>29</sup> Ibid

<sup>30</sup> Ibid

<sup>31</sup> [http://www.wikitel.info/wiki/Econom%C3%ADas\\_de\\_escala](http://www.wikitel.info/wiki/Econom%C3%ADas_de_escala)



posibilidades de beneficiarse de la competencia entre empresas. De hecho, las economías de escala pueden ser tan grandes que la eficiencia consista en una sola empresa abasteciendo a todo el mercado. En este caso hablamos de la existencia de un monopolio natural. Si esto ocurre, las economías de escala crean un fallo de mercado que impiden alcanzar un asignación eficiente de los recursos.<sup>32</sup>

El concepto opuesto a las economías de escala son las deseconomías de escala (rendimientos decrecientes de escala). Éstas se producen cuando para duplicar la producción la empresa necesita más que duplicar sus costes. En la práctica, en la mayoría de industrias las economías de escala se producen hasta alcanzar cierto nivel de producción o tamaño de negocio, momento a partir del cual aparecen las deseconomías de escala.<sup>33</sup>

#### Economías de escala internas y externas

La distinción entre economías de escala internas y externas se debe a Alfred Marshall. Las economías de escala internas se producen cuando una empresa reduce sus costes a medida que aumenta su producción. Estas economías de escala reflejan un aumento de la eficiencia en la organización de la empresa. Por el contrario, las economías de escala externas se crean fuera de la empresa, concretamente en la industria. Las economías de escala externas se producen cuando una industria se expande provocando una disminución en los costes de todas las empresas de la industria. Un ejemplo de esta situación es la reducción de costes debido a la mejora del sistema de transporte. Otro ejemplo es la reducción de costes que genera la construcción de empresas en una localidad o región.<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup> [http://www.wikitel.info/wiki/Econom%C3%ADas\\_de\\_escala](http://www.wikitel.info/wiki/Econom%C3%ADas_de_escala)

<sup>33</sup> Ibid

<sup>34</sup> [http://www.wikitel.info/wiki/Econom%C3%ADas\\_de\\_escala](http://www.wikitel.info/wiki/Econom%C3%ADas_de_escala)



Podemos dividir las economías que proceden de un aumento en la escala de la producción de cualquier clase de bienes en dos clases, a saber: primera, aquellas que dependen del desarrollo general de la industria, y, segunda, las que dependen de los recursos de las empresas a ella dedicadas, de la organización de éstas y de la eficiencia de su dirección. Podemos llamar a las primeras economías externas; y a las segundas, economías internas. ...aquellas economías externas... pueden a menudo lograrse mediante la concentración de muchos pequeños negocios de carácter semejante en localidades particulares, o sea, como generalmente se dice, por la localización de la industria.<sup>35</sup>

**Economías de escala internas.**- Se producen cuando el el coste unitario depende del tamaño de una empresa individual pero no necesariamente de una industria<sup>36</sup>, como por ejemplo la adopción de nuevas técnicas de producción, la mejora de la calidad de los inputs, o la ampliación del volumen de producción.

Generalmente, los rendimientos crecientes a escala alcanzan un límite máximo en un nivel de producción que viene definido por la tecnología disponible o por las ofertas de los proveedores. Las empresas quieren situarse en este nivel, ya que es el que minimiza sus costes.

**Economías de escala externas.**- Se producen cuando el coste unitario depende del tamaño de la industria, pero no necesariamente del tamaño de sus empresas<sup>37</sup>. Son unos ahorros de costes generados por el conjunto de la industria..

---

<sup>35</sup> Alfred Marshall (1920),

<sup>36</sup> Economía Internacional, Capítulo 6 Paul R. Krudman-Maurice Obstfeld

<sup>37</sup> Economía Internacional, Capítulo 6 Paul R. Krudman-Maurice Obstfeld



## Clasificación de las economías de escala según su origen<sup>38</sup>

Existen diferentes factores que pueden favorecer la creación de economías de escala:

- **Descuentos en la compra de inputs.** Una empresa grande puede obtener descuentos en el precio de los inputs cuando compra grandes volúmenes. Los descuentos son una práctica común entre las empresas suministradoras de inputs y las demandantes.
- **Inputs especializados.** A medida que aumenta la escala de producción la empresa puede disponer de trabajadores y máquinas más especializadas, lo que aumenta la eficiencia y reduce los costes.
- **Técnicas y sistemas de organización.** A medida que aumenta la escala de producción la empresa puede aplicar mejores técnicas para organizar sus activos productivos.
- **Aprendizaje.** El aprendizaje y la experiencia adquirida durante el proceso de producción favorece la reducción de costes.

## Aproximación analítica al concepto de economías de escala<sup>39</sup>

A la hora de evaluar las características del sector de las telecomunicaciones, es importante poder utilizar un concepto de economías de escala que sea fácilmente cuantificable. Las economías de escala se pueden medir a través de la elasticidad del coste respecto a la cantidad producida. Esta elasticidad mide cómo cambian los costes cuando varía la producción.

La medición de las economías de escala es diferente si la empresa produce un sólo producto (uniprodueto) o si produce varios (multiprodueto).

---

<sup>38</sup> [http://www.wikitel.info/wiki/Econom%C3%ADas\\_de\\_escala](http://www.wikitel.info/wiki/Econom%C3%ADas_de_escala)

<sup>39</sup> Ibid



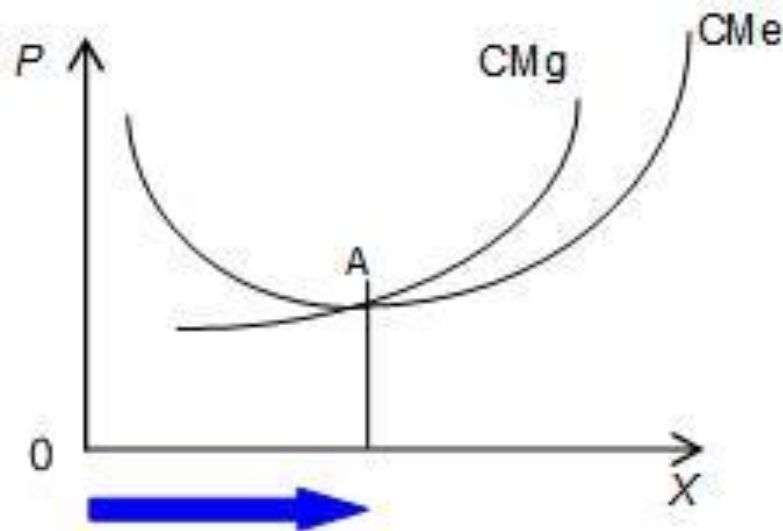


Empresa uniproducto<sup>40</sup>.- Defina  $C$  como el coste total de la empresa y  $X$  como la cantidad que produce. La elasticidad del coste de una empresa multiproducto se define del siguiente modo:

$$E_e = \frac{CMg}{CMe} = \frac{\left(\frac{dC}{dX}\right)}{\left(\frac{C}{X}\right)}$$

dónde  $CMg$  es el coste marginal de producción y  $CMe$  es el coste medio por unidad producida. A partir de esta expresión anterior, consideraremos que existen economías de escala cuando  $E < 1$ , o lo que es lo mismo, cuando  $CMe > CMg$ .

Economías de escala.



El gráfico muestra las funciones del coste marginal ( $CMg$ ) y del coste medio de producción ( $CMe$ ). Cuando  $CMe > CMg$  el sistema productivo experimenta

<sup>40</sup> [http://www.wikitel.info/wiki/Econom%C3%ADas\\_de\\_escala](http://www.wikitel.info/wiki/Econom%C3%ADas_de_escala)



economías de escala (rendimientos crecientes de escala), ya que cada unidad adicional producida por la empresa implica un coste medio menor que las unidades precedentes. Por otro lado, cuando  $CMe < CMg$  existen deseconomías de escala (rendimientos decrecientes a escala). Por tanto, el nivel de producción óptimo de la empresa se sitúa en el punto A, dónde se cruzan la función de coste medio y de coste marginal. Este es el nivel de producción que minimiza sus costes<sup>41</sup>.

Empresa multiproducto<sup>42</sup>.- Imagine a una empresa que ofrece llamadas locales (L) e Internet (I). Existen dos formas para medir las economías de escala de esta empresa multiproducto:

**1) Economías de escala de un producto específico.** Se mide el aumento de costes generado al aumentar la producción de un solo servicio, manteniendo la producción del resto de servicios constante. Si la empresa ofrece los servicios  $L$  e  $I$ , las economías de escala de  $L$  se describen del siguiente modo:

$$E_L = \frac{CMg_L}{CMe_L} \text{ donde } CMe_{I_L} = \frac{[C(X_L, X_I) - C(0, X_I)]}{X_L}$$

En la ecuación,  $CMg_L$  muestra el coste marginal de producir el servicio  $L$  y  $CMe_{I_L}$  es el coste medio incremental del servicio  $L$ . Teniendo en cuenta estas definiciones, consideramos que existen rendimientos crecientes a escala en la producción del servicio  $L$  cuando  $E_L < 1$ , es decir, cuando el coste marginal es inferior al coste medio incremental ( $CMe_{I_L} > CMg_L$ ).

---

<sup>41</sup> [http://www.wikitel.info/wiki/Econom%C3%ADas\\_de\\_escala](http://www.wikitel.info/wiki/Econom%C3%ADas_de_escala)

<sup>42</sup> [http://www.wikitel.info/wiki/Econom%C3%ADas\\_de\\_escala](http://www.wikitel.info/wiki/Econom%C3%ADas_de_escala)



**2) Los rayos de economías de escala.** Éste concepto se refiere al comportamiento del coste total cuando la producción de todos los servicios aumenta en la misma proporción. Los rayos de economías de escala se definen cómo:

$$E^L = \frac{\nabla CR}{\nabla XR'}$$

dónde  $\nabla CR$  es el porcentaje de incremento del coste total, y  $\nabla XR$  es el porcentaje de incremento del conjunto de la producción. De nuevo, si  $E^L < 1$ , es decir, si  $\nabla XR > \nabla CR$ , existen economías de escala en el conjunto de la producción.

### **Comercio intraindustrial**

El intercambio de artículos diferentes ej. (tela por alimento) se denomina intercambio interindustrial. Y el intercambio de un mismo artículo como por ejemplo tela por tela es el comercio intraindustrial. Aproximadamente la cuarta parte del comercio mundial es un comercio intraindustrial, es decir, consiste en intercambios de bienes en doble sentido dentro las clasificaciones industriales estándar. El comercio intraindustrial desempeña un papel particularmente importante en el comercio de los bienes manufacturados en las naciones industriales avanzadas que constituye la mayor parte del comercio mundial.<sup>43</sup>

### **Préstamos y endeudamientos internacionales**

Los movimientos internacionales de capital son un característica importante del paisaje económico internacional. Los movimientos internacionales de capital no son tan simples. Las transacciones financieras internacionales, en particular, pueden ser interpretados como un tipo de comercio internacional. El intercambio no es de un bien por otro bien

---

<sup>43</sup> Economía Internacional, Capítulo 7 Paul R. Krudman-Maurice Obstfeld



simultáneamente, sino de bienes de hoy por bienes en el futuro. Este tipo de comercio de llama o se conoce como el comercio intertemporal.<sup>44</sup>

### 1.7.2.2 LAS EXPORTACIONES

Es el comercio el que hace que el producto se convierta en mercancía, en parte creándole un mercado y en parte introduciendo nuevos equivalentes de mercancías y haciendo afluir a la producción nuevas materias primas y materias auxiliares y abriendo con ello ramas de producción basadas de antemano en el comercio, tanto en la producción para el mercado interior y el mercado mundial como en las condiciones de producción derivadas de este<sup>45</sup>.

Pero el mismo comercio exterior fomenta en el interior el desarrollo de la producción capitalista y, con ello, el descenso del capital variable con respecto al constante, a la par que, por otra parte, estimula la superproducción en relación con el extranjero, con lo cual produce, a la larga, el efecto contrario<sup>46</sup>.

Ninguna extensión del comercio exterior aumentara inmediatamente la suma del valor que posee un país, aun cuando contribuirá en gran medida al aumentar la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes. Como el valor de todos los artículos extranjeros se mide por la cantidad de productos de nuestra tierra y de nuestra mano de obra, que a cambio de estos bienes se entregan, no tendríamos un valor mayor aun en el caso de que en virtud del descubrimiento de nuevos mercados, obtuviésemos el doble de la cantidad de bienes extranjeros a cambio de de una cantidad dada de los nuestros<sup>47</sup>.

Las exportaciones son Ventas de bienes y servicios de un país al extranjero; es de uso común denominar así a todos los ingresos que recibe un país por concepto de

---

<sup>44</sup> Economía Internacional, Capítulo 7 Paul R. Krudman-Maurice Obstfeld

<sup>45</sup> Marx, Carlos, "El Capital", Tomo III, Editorial Ciencias Sociales, La Habana, 1980. p. 357

<sup>46</sup> Marx, Carlos. Ob. Cit. pp. 260-261.

<sup>47</sup> Principios de economía política y tributación / David Ricardo pag. 98



venta de bienes y servicios<sup>48</sup>, los mercantilistas por su parte consideraban que la ganancia se crea en la esfera de la circulación y que la riqueza de las naciones se cifra en el dinero<sup>49</sup>. Insistían en que se prohibiera toda exportación de dinero del país. Lo que ellos se proponían era acumular dinero en el país por todos los medios, exportando mercancías al mercado exterior. Con el crecimiento de las formas capitalistas de economía y la ampliación del comercio exterior, se hizo cada vez más evidente la inconsistencia de la política que veía su objetivo en retener el dinero de la circulación. Frente a la política de la balanza monetaria activa, se presentó la política de la balanza comercial. Sus partidarios eran mercantilistas posteriores. El Estado ha de poseer un tamo activo en la balanza comercial, la importación de mercancías no debe superar a la exportación. Para que así fueses se estimulaba el desarrollo de la industria que producía para exportar. El mercantilismo consideraba que la fuente de la riqueza radica en el comercio exterior, y como quiera que fueran los artesanos quienes suministraban las mercancías que se exportaban, se llegaba a la conclusión de que era indispensable fomentar la producción artesanal.<sup>50</sup>

El valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo los mismos incorporan (teoría del valor-trabajo). La productividad del trabajo (producción hora-hombre) es constante para cada bien dentro del país pero puede diferir entre países al utilizar técnicas de producción distintas. La tecnología de la economía de un país puede ser, según Ricardo, resumida por la productividad del trabajo en cada industria<sup>51</sup>.

A partir de estas premisas, Ricardo demuestra que el comercio internacional, analizado en términos de trueque (un país exporta un bien a cambio de otro bien que importa), es siempre beneficioso excepto en un caso muy improbable—, incluso para un país que produce todos los bienes a un costo menor que el resto

---

<sup>48</sup> <http://www.definicion.org>

<sup>49</sup> Teoría Mercantilista

<sup>50</sup> Stafort Teoría Mercantilista

<sup>51</sup> SMITH(1ª edición 1776): “ Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”.



del mundo. Ricardo llega a la conclusión de que el precio relativo internacional se sitúa entre los precios relativos domésticos; nada dice sobre el punto de ese intervalo donde deba situarse<sup>52</sup>.

La aportación de J. S. Mill al modelo de Ricardo consiste en solucionar esa indeterminación<sup>53</sup>. Para ello, recurre a la ley de oferta y demanda: la relación real de intercambio que se establezca será aquella que iguale la oferta de exportaciones de cada país con la demanda de importación del otro; es decir será el precio para el cual la cantidad de un bien que cada país quiere exportar coincida con la cantidad de ese bien que otro quiere importar. Una consecuencia importante de este análisis es que los países pequeños se ven normalmente beneficiados al comerciar con los grandes porque la relación real de intercambio tiende a situarse más cerca del precio relativo del país grande que del país pequeño. Esto es así porque la oferta del país grande supera a la demanda del país pequeño (tendiendo a bajar el precio del bien que exporta el país grande) y, en cambio, la oferta del país pequeño es inferior a la demanda del país grande (tendiendo a elevar el precio del bien que exporta el país pequeño)<sup>54</sup>.

Hasta aquí, se ha desarrollado el modelo más simple de comercio internacional. Obviamente el Modelo Ricardiano de un sólo factor es demasiado sencillo para constituir un análisis completo de las causas y efectos del comercio internacional. A pesar de todo, el enfoque de las productividades del trabajo relativas puede ser un instrumento verdaderamente útil para reflexionar sobre el comercio internacional. En particular, el modelo simple de un sólo factor es un buen modo de hacer frente a varias ideas erróneas comunes sobre el significado de la ventaja comparativa, y la naturaleza de las ganancias del libre comercio. Estas ideas erróneas aparecen tan frecuentemente en el debate público sobre la política

---

<sup>52</sup> Ibidem

<sup>53</sup> J. S. Mills (1ra edición 1848): “*Principios de economía política*”. Ed. F.C.E., Méjico 1985, pp. 496-523.

<sup>54</sup> Ibid



económica internacional, que resulta conveniente exponer algunas de las más corrientes.<sup>55</sup>

Existen en nuestros días algunas ramas de industria que predominan sobre todas las demás y que aseguran a los pueblos que más se dedican a ellas el dominio en el mercado mundial. Así, por ejemplo, en el comercio internacional el algodón tiene más valor comercial que todas las demás materias primas juntas empleadas en la fabricación de vestidos, Causa verdaderamente risa ver cómo los librecambistas escogen algunos tipos especiales de producción en cada rama industrial para colocarlos en la balanza con los productos de uso común, que se fabrican a más bajo coste en los países donde la industria ha alcanzado el mayor desarrollo<sup>56</sup>.

Nada de extraño tiene que los librecambistas sean incapaces de comprender cómo un país puede enriquecerse a costa de otro, pues estos mismos señores tampoco quieren comprender cómo en el interior de un país una clase puede enriquecerse a costa de otra<sup>57</sup>.

Es tan importante para la felicidad de la humanidad entera aumentar nuestros disfrutes por medio de una mejor distribución del trabajo, produciendo cada país aquellos artículos que debido a su clima a su situación y a sus ventajas naturales o artificiales. Le son propios o intercambiándolos por los producidos en otros países, como aumentarlos mediante un alza en la tasa de utilidades<sup>58</sup>.

En consecuencia, si la expansión del comercio exterior o el perfeccionamiento de la maquinaria hacen posible colocar en el mercado los alimentos productos necesarios al trabajador, en un precio reducido, las utilidades aumentarán<sup>59</sup>.

---

<sup>55</sup> Un trabajo de investigación bien conocido, es el de Bela Balassa: “*An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory*”. *Review of Economics and Statistics* 4 (agosto 1963), pp 231-238.

<sup>56</sup> Discurso sobre el libre cambio/ Karl Marx

<sup>57</sup> *Ibid*

<sup>58</sup> *Ibid*

<sup>59</sup> Principios de economía política y tributación / David Ricardo



Así pues, el comercio exterior, aun cuando es altamente beneficioso para un país pues aumenta la cantidad y variedad de los objetos en que puede gastarse el ingreso y proporciona por la abundancia y baratura de los bienes incentiva para ahorrar, no muestra ninguna tendencia para aumentar el las utilidades del capital y menos que los productos importados sean de clase en que se gastan los salarios de los trabajos<sup>60</sup>.

En el valor de las exportaciones podemos iniciar la teoría a partir de la analogía entre la conducta del individuo y de la nación que Smith responde a la pregunta y enuncia así su principio de especialización: “Cualquier prudente padre de familia tiene por norma no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo”. “Lo que es prudencia en el gobierno de una familia, suele serlo en la conducta de un gran reino. Cuando un país extranjero puede ofrecer una mercancía más barata de lo que nos cuesta a nosotros, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, empleada en aquellos sectores que saquemos ventajas a los extranjeros”. Esto es lo que se conoce como *principio de la ventaja absoluta*<sup>61</sup>.

Rara vez deja de ser prudente en la dirección económica de un estado la máxima que es acertada en el gobierno de una familia particular cuando de un país extranjero se nos puede surtir de una mercadería á precio más cómodo que al que nosotros podemos fabricarla, será mejor comprarla que hacerla, dando por ella parte del producto de nuestra propia industria, y dejando á ella emplearte en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero Como que la industria de un país es siempre proporcionada al capital que la emplea, no por eso quedará disminuida, así como no lo quedan las conveniencias de los artesanos cuyos ejemplos propusimos arriba lo que obra aquella opera donde es que la industria busque por sí misma el empleo en que pueda sacar más provecho y más ventajas y ciertamente no ha empleado con la mayor ventaja aquel Capital que se defina a

---

<sup>60</sup> Ibidem

<sup>61</sup> Ibidem





un objeto que puede comprarte más barato que hacerte : y seguramente se disminuye más o menos el valor del producto anual cuando por aquel camino se le para Capital de un empleo productivo de mercaderías de más valor que las que aquella violenta dirección le hace producir<sup>62</sup>.

Sin embargo David Ricardo establece que siempre que haya diferencias entre los dos países en los costos relativos de los bienes, los precios relativos serán distintos y el comercio será beneficioso para ambos porque aumenta la producción total, la oferta y el consumo en cada país<sup>63</sup>.

### **1.7.2.2 Volumen de las exportaciones**

El sistema proteccionista no es sino un medio de establecer en un pueblo la gran industria, es decir, de hacerle depender del mercado mundial; pero desde el momento en que depende del mercado mundial, depende ya más o menos del libre cambio. Además, el sistema proteccionista contribuye a desarrollar la libre concurrencia en el interior de un país. Por eso vemos que, en los países donde la burguesía comienza a hacerse valer como clase, en Alemania, por ejemplo, realiza grandes esfuerzos para lograr aranceles protectores. Para ella son armas contra el feudalismo y contra el poder absoluto; son para ella un medio de concentrar sus fuerzas y de realizar el libre cambio en el interior del propio país<sup>64</sup>.

Pero, en general, el sistema proteccionista es en nuestros días conservadores, mientras que el sistema del libre cambio es destructor. Corroe las viejas nacionalidades y lleva al extremo el antagonismo entre la burguesía y el proletariado. En una palabra, el sistema de la libertad de comercio acelera la revolución social<sup>65</sup>.

---

<sup>62</sup> La riqueza de las naciones/ Adam Smith

<sup>63</sup> Ibidem

<sup>64</sup> Discurso sobre el libre cambio/ Karl Marx 1848

<sup>65</sup> Discurso sobre el libre cambio/ Karl Marx 1848



Muchas veces se ha argüido que grandes utilidades logradas algunas veces por comerciantes articulares en el comercio exterior elevaran la tasa general de utilidades del país y sustraerán capital de otros usos para ser empleado en el nuevo y provechoso comercio exterior, provocando un alza general de precios, que a su vez aumentarían las utilidades. Prestigiosas autoridades han afirmado que siendo necesario un capital menor para cultivo de cereales la manufactura de paños, sombreros, zapatos etc., a una demanda igual, aumentara de tal manera el precio de estos artículos, que tanto el granjero como el sombrerero, el zapatero obtendrían mayores beneficios al mismo tiempo que el importador<sup>66</sup>.

Quienes aducen este argumento están de acuerdo que las ganancias en los diversos empleos del capital muestran una tendencia a nivelarse. Aseguran que la igualdad de utilidades se lograra con el alza general de las utilidades, en cambio mi opinión es que los beneficios de la rama favorecida pronto se reducirán a nivel general<sup>67</sup>.

Porque en primer lugar niego que necesariamente haya de invertirse menos en el cultivo de cereales y manufactura de paños sombreros zapatos etc. Salvo si disminuye la demanda de estos artículos de ser así no aumentara su precio. Para la adquisición de productos extranjeros se empleara ya sea la misma porción del producto de la tierra y del trabajo, más pequeña o más grande. Los consumidores de artículos importados podrán disponer de una mayor porción de sus ingresos para adquirirlos, y también se dispondrá del capital con el cual previamente se adquirirán los artículos extranjeros cuyo valor era superior; de manera que, junto con la mayor demanda de artículos se encontraran también los medios de procurar una mayor oferta y, en consecuencia, no pueden aumentar permanentemente ni los precios ni las utilidades, si se emplea una cantidad mayor del producto y del trabajo en la compra de artículos extranjeros, menos podrá emplear en la compra de otras cosas, requiriéndose, por tanto, menos sombreros,

---

<sup>66</sup> Principios de economía política y tributación / David Ricardo Pag. 98

<sup>67</sup> ibidem



zapatos, etc. Al mismo tiempo se libera capital de las manufacturas, se habrá de invertir una cantidad mayor en la manufactura de aquellos artículos por medio de los cuales se adquieren los productos extranjeros, consecuentemente en todos los casos el conjunto de la demanda de productos nacionales e importados, en lo que se refiere al valor está limitada por el ingreso y el capital del país. Cuando uno crece, el otro forzosamente debe disminuir<sup>68</sup>.

Para Smith, el mayor beneficio que esta actividad reporta a un país es que, al ampliar la dimensión de los mercados, aumentan las posibilidades de colocar una mayor producción, favoreciendo así a un grado más alto de especialización en su economía, principal manera de aumentar la productividad del trabajo (producción por hora-hombre) y, en consecuencia también se vería incrementada la producción, la renta y el bienestar de la nación. Por otro lado, el nivel de actividad económica – producción– de una nación depende del capital que dispone. Este sólo puede aumentar en la medida en que aumente el ahorro. El comercio exterior, al aumentar la producción y la renta nacional, aumenta el ahorro potencial y posibilita con ello la ampliación del stock de capital<sup>69</sup>.

En ella suposición la mercadería que se empeña en producir se comprada más barata del extranjero, que lo que puede comparte en el Reino podría adquirirse con una parte no más de otras mercaderías, ó en otros términos, con fofa una parte -del precio de aquellas mercaderías que podría haber producido dentro del Reyna la industria empleada en su fábrica con igual Capital, si se la hubiera dejado seguir su inclinación natural. Con estos estatutos pues se repara la industria del país de un empleo mas ventajoso, y se coloca en el que lo es menos, y en lugar de aumentarte según la intención del reglamento el valor permutable de su producto anual, no puede menos de disminuirse considerablemente.<sup>70</sup>

#### 1.7.2.4 Normativas comerciales

---

<sup>68</sup> Ibidem

<sup>69</sup> Ibidem

<sup>70</sup> La riqueza de las naciones/ Adam Smith



El sistema proteccionista no es sino un medio de establecer en un pueblo la gran industria, es decir, de hacerle depender del mercado mundial; pero desde el momento en que depende del mercado mundial, depende ya más o menos del libre cambio. Además, el sistema proteccionista contribuye a desarrollar la libre concurrencia en el interior de un país. Por eso vemos que, en los países donde la burguesía comienza a hacerse valer como clase, en Alemania, por ejemplo, realiza grandes esfuerzos para lograr aranceles protectores. Para ella son armas contra el feudalismo y contra el poder absoluto; son para ella un medio de concentrar sus fuerzas y de realizar el libre cambio en el interior del propio país<sup>71</sup>.

En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficioso para ambos. Esta persecución del provecho individual es admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo de la forma más efectiva y económicamente posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por mas eficaz empleo de las aptitudes peculiares con lo que ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con el mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas. En este principio el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales sse cultiven en América y que Inglaterra produzca artículos de ferretería y otros<sup>72</sup>.

Smith esta en total desacuerdo con la doctrina del superávit comercial. Sostiene que todas las regulaciones aplicadas para lograr este objetivo desfavorecen a la nación al impedir que rijan el principio de la especialización. La riqueza del país se aleja de su máximo potencial cuando el proteccionismo favorece la producción de bienes que requieren mayor cantidad de recursos – capital y trabajo– de la que precisa otro país. Dado que la división internacional del trabajo es beneficiosa para todos los países, hay que estimularla. ¿Cómo?: liberalizando el comercio

---

<sup>71</sup> Discurso sobre el Libre Cambio/ Karl Marx 1848

<sup>72</sup> Principios de economía política y tributación / David Ricardo



internacional. Así queda establecida la norma que debe regir en el comercio internacional, el libre cambio, simple transposición a esta actividad del principio general de *laissez faire*, según el cual la libertad de actuación de los individuos económicos, reduciendo al mínimo la intervención del Estado, constituye el mejor sistema para el buen funcionamiento de la economía, y consecuentemente, para lograr un crecimiento sostenido de la misma<sup>73</sup>.

Ricardo utilizó tal modelo para argumentar a favor del libre comercio, en particular, para combatir los aranceles que restringían las importaciones británicas de alimentos, impuestas por las Leyes de Cereales. Este es un caso en el cual la Economía está puesta al servicio de la política y los intereses de un grupo en particular<sup>74</sup>.

Cuando una Nación se obliga por medio de un Tratado á permitir en sus dominios la introducción de algunos géneros de cierta Provincia Extranjera, prohibiéndola al mismo tiempo con resto á todas las demás naciones, ó exceptuando los de aquel país de los derechos de entrada á que están sujetos los de la misma especie procedentes de los demás países, aquella Provincia en cuyo favor se concede en la franquicia, ó á lo menos sus Comerciantes<sup>75</sup>. Estos mercaderes y fabricantes consiguen cierta especie de monopolio en el país que se mostró con ellos tan indulgente y que el ultimo franquéa un mercado más amplio y extensivo a los géneros del agraciado más amplio porque excluidos de él los géneros de otras Naciones, o sujetos á graves implicaos de que exceptúan a los primeros , le priva de una cantidad considerable de los que las demás Naciones introducirían : y más ventajoso, por, que gozando los Comerciantes del país favorecido, aquella especie de monopolio el mercado, del favorecedor , venderán siempre sus géneros á

---

<sup>73</sup> Principios de economía política y tributación / David Ricardo

<sup>74</sup> Principios de economía política y tributación / David Ricardo

<sup>75</sup> La riqueza de las naciones/ Adam Smith



mejor precio que si estuviesen expuestos á la competencia ,libre de todas las Naciones<sup>76</sup>.

Pero hay otros Tratados de comercio que se han supuesto ventajosos sobre muy diferentes principios y ha habido país comerciante que ha concedido al extranjero un monopolio de ella especie contra sí mismo sobre géneros de cierta especie por sola la persuasión de que en el giro total entre ambas naciones vendería la indulgente anualmente más de lo que podría comprar de la favorecida , y por consiguiente que al fin del año se inclinaría la balanza en oro y plata en favor de la que permitía á la extraña semejante monopolio<sup>77</sup>.

Las restricciones sobre la introducción de efectos extranjeros en un país son de dos especies: La primera la de aquellas que se' imponen sobre los géneros extranjeros para consumo domestico que pueden producirse dentro del reino prohibiéndose indiferentemente su introducción de cualquiera-país.- La segunda que, se impone sobre los efectos extranjeros de las naciones con quienes fe supone poco ventajosa la balanza del comercio. Cuyas restricciones todas unas veces consisten en crecidos impuestos sobre la introducción de aquellos géneros otras en absolutas prohibiciones<sup>78</sup>.

---

<sup>77</sup> Ibid

<sup>78</sup> La riqueza de las naciones/ Adam Smith



## **CAPITULO II**



## 2 MARCO LEGAL-POLÍTICO

### 2.1 MARCO LEGAL

#### 2.1.1 Medidas que Afectan Directamente a las Exportaciones

##### 2.1.1.1 Procedimientos, documentación y registro

Desde Diciembre de 1992<sup>79</sup> hasta Julio de 2005<sup>80</sup> el encargado de facilitar las exportaciones era el SIVEX (Sistema de Ventanilla Única de Exportaciones), quien poseía la facultad de establecer el Trámite Único de Exportación y Registro de las empresas exportadoras y el Registro Único de Exportadores (RUE).<sup>81</sup>

Desde que el Gobierno disolvió el Sistema de Ventanilla Única de Exportación de Bolivia, estas mismas funciones lo desarrolla la Cámara Nacional de Exportaciones, estas funciones delegadas son supervisadas por el Consejo Nacional de Exportaciones (CONEX).<sup>82</sup>

Para realizar actividades de exportación, el exportador debe inscribirse en el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) para obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT) y en la Fundación para el Desarrollo Empresarial (FUNDEMPRESA) para obtener el Registro de Comercio. Desde mayo de 2005, todas las empresas que produzcan y/o procesen y/o importen y/o fraccionen alimentos y bebidas en todas sus formas tienen que registrarse con el Registro Único Sanitario Nacional de Alimentos y Bebidas.<sup>83</sup> Los exportadores de café deben inscribirse en el Registro del Exportador de Café.

---

<sup>79</sup> Decreto Supremo N° 23009 de 17 de diciembre de 1992

<sup>80</sup> D.S. N° 28143 16 de mayo de 2005 Disolución del SIVEX

<sup>81</sup> Resolución Suprema N° 210635 de 20 de abril de 1992

<sup>82</sup> D.S. N° 28143 16 de mayo de 2005

<sup>83</sup> Decreto Supremo N° 28.147 de 17 de mayo de 2005.





Todas las exportaciones están sujetas a la Declaración Única de Exportación (DUE), que desde 2001 ha sustituido gradualmente a los documentos que se exigían anteriormente. Se debe proporcionar una lista de empaque en el caso de las mercancías heterogéneas.<sup>84</sup> Los exportadores o agentes de aduanas deben instalar el Sistema Aduanero Automatizado (SIDUNEA) para el Acceso, el Control y la Gestión en sus ordenadores para que puedan cumplimentar su declaración desde su oficina. La utilización del SIDUNEA es obligatoria salvo para las administraciones de aduana, donde no se dispone del sistema; en ese caso la DUE se procesa de forma manual.<sup>85</sup>

Las exportaciones de determinados tipos de madera (mara, roble y cedro) o de especies animales en peligro de extinción (yacaré, vicuñas y otros animales salvajes) requieren un certificado CITES, que puede obtenerse en la Dirección General de Planificación del Medio Ambiente del Ministerio de Planificación del Desarrollo. Para las exportaciones de productos forestales (que no sean productos no maderables cultivados) se exige un Certificado de Origen Forestal expedido por la Autoridad de Bosques y Tierras; el Certificado de Origen Forestal para productos no maderables cultivados se eliminó el año 2005.<sup>86</sup>

Un certificado de calidad es expedido para diversos productos, entre ellos los aceites de petróleo refinado y el gas natural, el café, y determinadas semillas y frutas oleaginosas.<sup>87</sup>

Se pueden exigir certificados de origen para tener acceso preferencial a determinados mercados de exportación. Hay distintos tipos de certificados de origen para terceros países. Los certificados de origen son expedidos, desde el 28 de julio de 2005, por la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CAMEX).

---

<sup>84</sup> Aduana Nacional de Bolivia, Circular N° 151/2001 de 25 de junio de 2001.

<sup>85</sup> Aduana Nacional de Bolivia, Circular N° 151/2001 de 25 de junio de 2001.

<sup>86</sup> Decreto Supremo N° 28.124

<sup>87</sup> Aduana Nacional de Bolivia, Circular N° 151/2001 de 25 de junio de 2001.



El canal (verde o rojo) por el que se exportan las mercancías, es asignado al azar por el SIDUNEA. En el caso del canal verde, las mercancías sólo están sujetas al control de los documentos; en el caso del canal rojo, las mercancías son objeto además de una inspección física.

### **2.1.1.2 Impuestos, cargas y gravámenes de exportación**

Con arreglo a la Ley General de Aduanas, no se aplican impuestos de aduana a las exportaciones a menos que así lo establezca la Ley. No obstante, en el caso de los minerales, las exportaciones están sujetas al pago del Impuesto Complementario a la Minería (ICM) a tipos más elevados que los aplicados a los minerales vendidos en el mercado interno.<sup>88</sup>

### **2.1.1.3 Prohibiciones y restricciones a la exportación**

En general, la exportación de productos que afectan a la salud pública, la seguridad estatal, la preservación de la fauna y flora y el patrimonio cultural, histórico y arqueológico está prohibida.<sup>89</sup> Además, las exportaciones también pueden estar prohibidas por Ley. De conformidad con la Ley Forestal de 1996<sup>90</sup>, la exportación de productos forestales no elaborados está sujeta a restricciones y está estrictamente regulada.

Varios productos están sujetos a autorizaciones previas. Aunque no se requieren licencias de exportación, las exportaciones de especies en peligro de extinción están sujetas a la obtención de un certificado CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres).

Bolivia no aplica contingentes de exportación en régimen NMF (Nación Mas Favorecida). En cambio, mantiene contingentes para la exportación de varios productos con arreglo a acuerdos de comercio preferencial. Por ejemplo, en virtud

---

<sup>88</sup> Decreto Supremo N° 27.799 de 20 de octubre de 2004.

<sup>89</sup> Artículo 99 de la Ley General de Aduanas.

<sup>90</sup> Ley N° 1.700 de 12 de julio de 1996



de su acuerdo con el MERCOSUR Bolivia puede exportar anualmente a la Argentina, en condiciones preferenciales, hasta 4.000 kg. de camisas de algodón para hombres y 3.000 kg. de camisas de fibras sintéticas o artificiales. En virtud de su acuerdo con Chile, Bolivia ha obtenido acceso preferencial al mercado mediante contingentes para varios productos que incluyen el aceite de soja, el algodón, los bulbos, el látex natural, las cajas de papel y cartón, y el azufre refinado.

#### **2.1.1.4 Concesiones en materia de derechos y otros impuestos, con inclusión de las zonas francas de exportación**

La Ley de desarrollo y tratamiento impositivo de las exportaciones<sup>91</sup> define el principio de la neutralidad impositiva para la exportación de bienes y servicios.<sup>92</sup> Los impuestos y derechos (a saber, el IVA, el Impuesto a los Consumos Específicos (ICE) y los aranceles) pagados respecto de las importaciones de materias primas y productos intermedios son reembolsados a través del Certificado de Devolución de Impuestos (CEDEIM). Los impuestos indirectos (es decir, el IVA y el ICE) se devuelven siempre que se presente a las autoridades la nota fiscal pertinente que certifique la cuantía de los impuestos pagados. Junto con la Ley General de Aduanas, la Ley de Aduanas<sup>93</sup> también regula el derecho al reembolso de los derechos correspondientes a las mercancías nacionales e importadas incorporadas al proceso productivo.

El procedimiento determinativo se utiliza para las exportaciones que no están contempladas en el procedimiento automático. En este caso, los coeficientes de reembolso utilizado y las subpartidas arancelarias incluidas en el procedimiento determinativo son fijados cada año por una comisión técnica. A petición del exportador, esa comisión puede también establecer, en un plazo de 30 días, un

---

<sup>91</sup> Ley N° 1.489

<sup>92</sup> Artículo 12 de la Ley N° 1.489.

<sup>93</sup> Ley N° 1.489 Ley de Aduanas



coeficiente de reembolso específico que refleje la estructura de costos del exportador.

Algunos productos están excluidos de la devolución de los aranceles, sin embargo, el IVA (Impuesto al Valor Agregado) y el ICE (Impuesto al Consumo Específico) aún se reembolsan. El Ministerio de desarrollo Productivo y Economía Plural conjuntamente con el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas aprueban anualmente, por resolución biministerial, una lista de subpartidas arancelarias que estarán excluidas.<sup>94</sup> Además, se aplica un tratamiento diferente al sector minero metalúrgico. En el caso del IVA, la cuantía máxima que se puede devolver equivale al monto resultante de la aplicación del IVA a la diferencia entre el valor oficial de cotización del mineral y los gastos de realización (es decir, gastos que se realizan en el exterior del país necesarios para llevar los minerales a metales, como tratamiento, seguros y fletes marítimos). Si estos gastos no figuran expresamente en la declaración de exportación, se presume que los gastos de realización son del 45 por ciento del valor oficial de cotización.<sup>95</sup> Asimismo, los gravámenes arancelarios se reembolsan hasta una cuantía máxima equivalente al 5 por ciento de la diferencia entre el valor oficial de cotización del mineral y los gastos de realización. En caso de que las mercancías importadas se hayan utilizado para producir artículos adquiridos en el mercado interno, se presume que el valor de importación c.i.f. de los bienes importados equivale al 60 por ciento del monto consignado en la nota fiscal; el valor resultante se utiliza como base para calcular la devolución fiscal.<sup>96</sup>

---

<sup>94</sup> Artículo 9 del Decreto Supremo N° 25.465 de 23 de julio de 1999.

<sup>95</sup> Artículo 10 del Decreto Supremo N° 25.465.

<sup>96</sup> Artículo 11 del Decreto Supremo N° 25.465.



### 2.1.1.5 Zonas francas

El marco jurídico de las zonas francas e industriales fue modificado en 1999.<sup>97</sup>

Los objetivos generales establecidos para las zonas francas son la generación de empleo, la atracción de las inversiones, el desarrollo tecnológico, la generación de valor agregado y el desarrollo de una infraestructura comercial, industrial y de servicios vinculados al comercio internacional.<sup>98</sup> Las zonas francas se dividen en zonas industriales y comerciales. Las zonas industriales están destinadas a promover inversiones directas en sectores de alta tecnología, promover el desarrollo de complejos agroindustriales y de manufactura liviana así como los servicios, y promover el desarrollo de las operaciones SHELTER<sup>99</sup> y los servicios industriales dentro de las zonas francas. Las zonas francas industriales realizan actividades de elaboración, ensamblaje o transformación para la exportación.

El objetivo de las zonas comerciales es facilitar el comercio mediante, entre otras cosas, la eliminación de los factores que distorsionan el comercio y la simplificación de los procesos de intermediación en el tráfico de las mercancías, la constitución de terminales de carga internacional y centros de acopio, recepción y redistribución de las mercancías.<sup>100</sup> En las zonas francas comerciales los bienes se almacenan por un período de tiempo ilimitado; también se llevan a cabo actividades de comercialización. En estas zonas las mercancías podrán ser objeto de operaciones que garanticen su conservación, mejoren su presentación o las acondicionen para su despacho, transporte interior, tales como fraccionamiento o agrupamiento en bultos, embalaje y otros que no alteren la naturaleza y características esenciales de dichas mercancías.

---

<sup>97</sup> Ley N° 2.493 de 4 de agosto de 2003

<sup>98</sup> Artículo 7 del Decreto Supremo N° 27.944.

<sup>99</sup> La operación SHELTER es el servicio de administración empresarial, que no tiene la calidad de servicio conexo, que puede vender o comprar el concesionario o el usuario, dentro de una zona franca, para la administración de sus recursos.

<sup>100</sup> Artículo 11 del Decreto Supremo N° 27.944.



El régimen tributario de las zonas francas ha sido objeto de algunas modificaciones desde 1999. Como antes, los bienes que entran en las zonas francas procedentes de un territorio aduanero extranjero están exentos del pago de todos los derechos aduaneros (aranceles, IVA, ICE e Impuesto Especial a los Hidrocarburos y Derivados (IEHD)). Desde el 4 de agosto de 2003, las operaciones desarrolladas por los usuarios dentro de las zonas francas están exentas del pago del Impuesto a las Transacciones y del IVA, del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (IUE), del IEHD y el ICE.<sup>101</sup> En lo que respecta a los concesionarios de zonas francas, desde el 2 de agosto de 2003, sus operaciones sólo están sujetas al pago del IUE. Todos los usuarios y concesionarios de las zonas francas están sujetos al pago de los impuestos municipales. Las importaciones a territorio nacional, desde zonas francas, están sujetas al pago de todos los tributos aduaneros.

Los concesionarios y usuarios, que fueron legalmente autorizados antes de que se promulgase la Ley N° 2.493, siguen estando exentos del pago del Impuesto a la Propiedad de Bienes Inmuebles (IPBI) hasta 2008.

La creación de la zona franca, así como el Proyecto de Desarrollo Industrial y/o Comercial de la Zona Franca, y el Cronograma de Construcción e Implementación de la Zona Franca deben ser aprobados mediante resolución biministerial de los Ministerios de Desarrollo Económico y de Hacienda. Estos dos Ministerios también otorgan en concesión la administración de la zona franca. Los usuarios comerciales o industriales de las zonas francas pueden ser personas naturales o jurídicas bolivianas o extranjeras, y tienen que estar autorizados por el concesionario de la zona franca y la Aduana. Las zonas de elaboración para la exportación disfrutan de un régimen de franquicia arancelaria por un período de hasta 360 días.

---

<sup>101</sup> Ley N° 2.493 de 4 de agosto de 2003.



### **2.1.1.6 Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (RITEX)**

El Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (RITEX) permite importar materias y bienes intermedios en el territorio aduanero nacional, con suspensión de los tributos de importación, exclusivamente para su incorporación en un proceso productivo generador de productos de exportación (es decir, para su elaboración, transformación o ensamblaje). La cuantía máxima de las materias primas y bienes intermedios que se admiten se define mediante un coeficiente técnico. Está excluida la admisión de bienes de capital, sus repuestos, herramientas, combustibles, hidrocarburos, lubricantes y energía eléctrica.<sup>102</sup> Se aplican los mismos beneficios fiscales a las empresas denominadas "empresas proveedoras RITEX" que suministran productos de embalaje y otros bienes intermedios a las empresas admitidas en el RITEX o a otras empresas proveedoras RITEX, después de haberlos obtenido como resultado de un proceso productivo efectuado en forma directa.

El RITEX es un régimen "que permite recibir dentro del territorio aduanero bajo un mecanismo suspensivo de derechos de aduana, impuestos y todo otro cargo de importación<sup>103</sup>, mercancías destinadas a ser enviadas al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de ensamblaje, montaje, incorporación a conjuntos, máquinas, equipos de transporte en general o a aparatos de mayor complejidad tecnológica y funcional, a la elaboración, obtención, transformación, reparación, mantenimiento, adecuación, producción o fabricación de bienes". Asimismo, el RITEX garantiza la devolución del gravamen arancelario, del IVA y del ICE pagados por la adquisición de insumos o componentes incorporados a mercancías que se han importado en el marco del RITEX y fueron exportadas

---

<sup>102</sup> Resolución Ministerial N° 157.

<sup>103</sup> Ley N° 1.489



posteriormente. Está prohibida la exportación de productos (RITEX) a zonas francas.<sup>104</sup>

Se exigen garantías equivalentes a los derechos de aduana cuyo pago haya sido suspendido. La garantía puede adoptar la forma de una garantía bancaria o fianza de seguro, o de una Declaración Jurada de Liquidación y Pago.<sup>105</sup> El año 2000, el plazo de permanencia de las materias primas y bienes intermedios admitidos temporalmente<sup>106</sup>, se amplió en 120 días (prorrogable 30 días) a un plazo máximo de 180 días calendario, prorrogables hasta por otros 180 días calendario.<sup>107</sup> Sin embargo en el 2004, en virtud, el plazo permitido de permanencia se amplió de 180 días a 360 días sin posibilidad de prórroga<sup>108</sup>.

#### **2.1.1.7 Promoción, financiación, seguro y garantías de las exportaciones**

La Ley de Reactivación Económica<sup>109</sup> estableció como prioridades nacionales las exportaciones y la atracción de inversiones para ampliar la capacidad de exportación. En mayo de 2005, se adoptó el marco normativo estableciendo la Política Nacional de Desarrollo de las Exportaciones y la Política Nacional de Inserción Externa, Promoción Económica y Comercial y, de Acceso Efectivo a los Mercados.<sup>110</sup> No obstante, Bolivia no parece contar con ningún mecanismo de financiación (aparte de algunos pequeños programas de maquicentros), seguro o garantía de las exportaciones. Bolivia todavía no tiene ningún plan de seguro de los créditos a la exportación.

---

<sup>104</sup> Resolución Ministerial N° 157.

<sup>105</sup> Artículo 14 del Decreto Supremo N° 27.128.

<sup>106</sup> Decreto Supremo N° 25.706

<sup>107</sup> Decreto Supremo N° 25.706 de 14 de marzo de 2000.

<sup>108</sup> Decreto Supremo N° 27.128

<sup>109</sup> Ley N° 2064 de 3 de abril de 2000

<sup>110</sup> Decreto Supremo N° 28.124 de 17 de mayo de 2005.





La promoción de las exportaciones es responsabilidad del Centro de Promoción Boliviana (CEPROBOL), que también se encarga de promover la inversión extranjera y el turismo.<sup>111</sup>

#### **2.1.1.8 Medidas aplicadas en los mercados extranjeros**

Durante el período objeto de examen, no se ha aplicado ningún derecho antidumping o compensatorio a las exportaciones bolivianas.

Entre las medidas que afectan a las exportaciones bolivianas, las autoridades señalaron salvaguardias, requisitos de registro, licencias previas, gravámenes arancelarios, sobretasas, y derechos variables, tasas cobradas por inspección fitosanitaria, reglamentos técnicos, restricciones a la importación de ciertos productos, impuestos por sus socios de la Comunidad Andina u otros países de la región. La intervención del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina ha sido solicitada en varios casos.

Bolivia ha firmado varios acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales en cuyo marco sus exportaciones reciben trato preferencial. Además, las exportaciones bolivianas se benefician de las preferencias no recíprocas ofrecidas en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Bulgaria, el Canadá, los Estados Unidos, el Japón, Nueva Zelandia, Noruega, Rusia, Suiza y la Unión Europea.

Desde 1990, en el marco del SGP de la Unión Europea, los miembros de la Comunidad Andina se han beneficiado de un SGP especial para promover la exportación de productos tradicionales como compensación por la lucha contra la producción y el tráfico de drogas. Todos los productos industriales incluidos en los capítulos 25 a 97, salvo el capítulo 93 (que comprende las armas) entran en la UE en régimen de franquicia arancelaria; los productos agrícolas abarcados se benefician de una preferencia del 15 por ciento al 100 por ciento. El SGP actual

---

<sup>111</sup> CEPROBOL información en línea. Disponible en: <http://www.ceprobol.gov.bo>.



tenía que expirar el 31 de diciembre de 2004 pero se ha prorrogado hasta finales de 2005. La Unión Europea ha trabajado en la definición y la reglamentación del nuevo esquema decenal del SGP, que estará vigente para el período comprendido entre su publicación en la Gaceta Oficial y el 31 de diciembre de 2008 y otorgará el acceso preferencial al mercado europeo para 6.600 subpartidas arancelarias (6.372 con un arancel 0 por ciento y 228 con preferencias parciales). En febrero de 2005, el 90 por ciento de los productos exportados de la Comunidad Andina a la UE estaban exentos de derechos de aduana.<sup>112</sup>

Los países en desarrollo una exención arancelaria total para los bienes industriales y una preferencia del 20 por ciento al 100 por ciento para los productos agrícolas abarcados. De un total de 300 productos exportados por Bolivia durante el período bajo examen un 13 por ciento del total entraba al Japón con beneficio del SGP.

## **2.1.2 Otras Medidas que Afectan la Producción y el Comercio**

### **2.1.2.1 Marco legal para negocios, incluyendo el registro**

Los requisitos para establecer un negocio en Bolivia son los siguientes: constitución legal de la empresa o inscripción de una sucursal, inscripción en el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN), inscripción en el Registro de Comercio (RC), inscripción en la municipalidad en la que se establecerá la empresa, e inscripción en la cámara del sector respectivo.<sup>113</sup> Un estudio del Banco Mundial en 2001 mostró que el proceso de comenzar un negocio en Bolivia era largo y costoso (el costo promedio de todos los servicios necesarios para establecer un negocio era de 3.396 dólares de los EE.UU.).<sup>114</sup> Sin embargo, las autoridades subrayaron que se han efectuado una serie de reformas para reducir la duración de los trámites.

---

<sup>112</sup> [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/andean/intro/](http://europa.eu.int/comm/external_relations/andean/intro/).

<sup>113</sup> Embajada de Bolivia en Argentina, información en línea: Disponible en: <http://www.embajadadebolivia.com.ar>.

<sup>114</sup> Banco Mundial (2001), páginas 12 y 58.



Existen también impuestos gravados específicamente sobre la explotación de recursos naturales no renovables. La Ley N° 2.646 de 1º de abril de 2004 impuso un impuesto transitorio por 24 meses a las transacciones financieras

### **2.1.2.2 Política de competencia y control de precios**

La Constitución no reconoce ningún monopolio privado y exige que las concesiones de servicios públicos puedan no ser por más de 40 años. La Constitución le otorga al Poder Ejecutivo el derecho de establecer el monopolio fiscal del Estado de determinadas exportaciones siempre que las necesidades de Bolivia así lo requieran, con la previa autorización del Congreso.<sup>115</sup>

Bolivia no cuenta con una ley específica de competencia que regule el mercado interno. Sin embargo, existen disposiciones sobre la competencia en algunos sectores de servicios y energía. Contiene estipulaciones generales<sup>116</sup> sobre la competencia en los sectores de telecomunicaciones, electricidad, hidrocarburos, transportes y aguas. Las empresas que operen en dichos sectores tienen prohibido realizar contratos, participar en convenios o prácticas concertadas para fijar conjuntamente, directa o indirectamente, precios, establecer limitaciones, reparticiones o controlar la producción, mercados o insumos o, realizar cualquier práctica anticompetitiva similar.

Están prohibidas las fusiones que tengan el objetivo de alcanzar una posición dominante en el mercado<sup>117</sup>. Sin embargo, se prevén excepciones, previo dictamen del ente autorizado, en caso de que las fusiones contribuyan a mejorar la producción o distribución de bienes y servicios regulados, promuevan el progreso técnico o económico, sin conducir a la eliminación de la competencia respecto de una parte sustancial de la producción afectada.

---

<sup>115</sup> C.P.E. Art. 142

<sup>116</sup> Ley N° 1.600 de 24 de octubre de 1994

<sup>117</sup> Ley N° 1.60



Las empresas que realicen actividades de producción, comercialización interna, de exportación, importación e intermediación financiera no pueden "invocar privilegios proteccionistas" del Estado debiendo la actividad llevarse a cabo en condiciones de "eficiencia económica" y competitividad.<sup>118</sup>

Existen también normativas en el ámbito de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) sobre la competencia entre empresas de diferentes países miembros de la CAN, las cuales tienen fuerza de ley en los países miembros de la CAN. Las conductas restrictivas de la libre competencia y estableció los procedimientos para resolver conflictos que se generen en el territorio de uno o más países miembros de la CAN<sup>119</sup>, cuyos efectos reales se produzcan en uno o más países miembros (excepto cuando el origen y efecto se produzca en un único país miembro en cuyo caso prevalece la normativa nacional) o en el territorio de un país no miembro cuyo efecto se produzca en dos o más países miembros. Los países miembros pueden someter a consideración de la Secretaría de la CAN el establecimiento de excepciones<sup>120</sup> a la Decisión N° 608 siempre y cuando las actividades a estar exentas reporten beneficios significativos al desarrollo productivo del país miembro, otorguen condiciones preferenciales a regiones deprimidas, no eliminen la competencia respecto de una parte sustancial de la producción y que sean concordantes con el ordenamiento jurídico andino. Se estableció el dumping como práctica anticompetitiva.<sup>121</sup>

Tanto los países miembros de la CAN como las empresas pueden elevar reclamos a la Secretaría de la CAN con relación a prácticas anticompetitivas. Ésta tiene dos meses para realizar la investigación, cuya decisión debe ser publicada mediante resolución dentro de los 10 días hábiles subsiguientes al vencimiento del plazo de investigación. La Secretaría de la CAN puede pronunciar una declaración de prohibición de prácticas que comprobadamente restrinjan la libre competencia y

---

<sup>118</sup> Ley N° 1.182, Art. 14

<sup>119</sup> Decisión N° 608 de 29 de marzo de 2005

<sup>120</sup> Decisión N° 608, CAN

<sup>121</sup> Decisión N° 230, CAN



además establecer medidas tendientes a eliminar o atenuar las distorsiones que se hayan creado por dichas prácticas. La Secretaría General de la CAN emitió una Resolución por la cual se declaró la improcedencia de la solicitud de investigación por supuestas prácticas distorsionantes a la competencia en el sector de oleaginosas interpuesta por el Gobierno de Bolivia.<sup>122</sup>

### **2.1.2.3 Incentivos a la producción y otras ayudas gubernamentales**

En materia de incentivos a la producción, existen medidas enfocadas a varios sectores y algunas disposiciones generales de política pública. Existen incentivos tributarios dirigidos al sector financiero<sup>123</sup>, el mercado de capitales, el turismo, la inversión en actividades agropecuarias, mineras e industriales, el consumo y los municipios.

El Consejo Nacional de Política Económica (CONAPE), órgano asesor del Poder Ejecutivo, estableció a principios de 2005 como objetivo de política pública la concesión de incentivos para la forestación, reforestación, la producción agroecológica y el mejoramiento de los procesos productivos ecoeficientes.<sup>124</sup>

Las operaciones de transferencia de cartera, de intermediación financiera, de seguros, pensiones y portafolios de mercado de valores están exentas del pago del IT y del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Todas las transacciones de valores de oferta pública inscritos en el Registro del Mercado de Valores realizadas, y con "efectos" en Bolivia están también exentas del pago del IVA y del IT. La ley de Reactivación Económica<sup>125</sup> también proporciona beneficios al sector agropecuario a través de una exención del impuesto que grava la propiedad inmueble agraria

---

<sup>122</sup> Resolución de la Secretaría N° 389 de 8 de mayo de 2000.

<sup>123</sup> Ley N° 2.064 de 3 de abril de 2000 (Ley de Reactivación Económica)

<sup>124</sup> CONAPES (2005), documento de la Secretaría.

<sup>125</sup> Ley N° 2.064



sobre las inversiones y mejoras introducidas al predio cuando dichas inversiones y mejoras hayan sido destinadas a la producción agropecuaria.<sup>126</sup>

El Centro de Investigación Agrícola Tropical (CIAT), proporciona servicios para la investigación en agricultura y silvicultura y transferencia de tecnología en el Departamento de Santa Cruz.

La Secretaría Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación<sup>127</sup>, está a cargo de desarrollar todos los aspectos del Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación. El Plan Nacional contiene diversas iniciativas para fomentar el desarrollo de actividades para la innovación tecnológica en Bolivia, particularmente la aplicación de incentivos fiscales para el gasto en investigación e innovación en las empresas.<sup>128</sup> Para estos propósitos, se deben desarrollar políticas de incentivo fiscal para el desarrollo de actividades de investigación científica, tecnológica y de innovación<sup>129</sup>. El gasto en investigación y desarrollo promedió el 0,3 por ciento del Producto Interno Bruto; el gasto en investigación y desarrollo por habitante, sin embargo, disminuyó durante el mismo período hasta llegar a los 2,7 dólares de los EE.UU. por habitante. Las autoridades señalaron que, a julio de 2005, en la práctica, no existían políticas públicas para el desarrollo e investigación científica en Bolivia.

---

<sup>126</sup> Artículo 39.

<sup>127</sup> Ley N° 2.209 de 8 de junio de 2001

<sup>128</sup> Dirección General de Ciencia y Tecnología, Ministerio de Educación, Viceministerio de Educación (2003).

<sup>129</sup> Ley N° 2.209



## **2.1.3 Mecanismos De Comercialización Bolivia-Venezuela**

### **2.1.3.1 SUVINCA-INBOL**

#### **2.1.3.1.1 Pasos para realizar las transacciones comerciales**

- a) Importador y exportador firman un pre-acuerdo (formulario), que cuenta con los sellos de SUVINCA e INBOL, en señal de conformidad.
- b) El exportador, envía a través de INSUMOS BOLIVIA, los documentos exigidos por SUVINCA, en el siguiente listado:

#### **DOCUMENTOS SOLICITADOS POR SUVINCA**

- ✓ Formulario de Inscripción (solo llenado)
- ✓ Ayuda memoria, descripción de clientes, proveedores.
- ✓ Catalogo de productos
- ✓ Certificado de Identidad (Apostillado)
- ✓ Certificado de Identidad –IDENTIFICACIÓN-, Certificado de legitimidad de firma –Ministerio de Gobierno- Sello del Ministerio de Relaciones Exteriores-Sello Consulado de la República Bolivariana de Venezuela en Bolivia
- ✓ Documentos de Constitución de le Empresa (Apostillado)
- ✓ Registro FUNDEMPRESA (Si es Unipersonal), Sello del Ministerio de Relaciones Exteriores –Sello del Consulado de la República Bolivariana de Venezuela en Bolivia.
- ✓ En caso de sociedad, Acta de Constitución de la Empresa, Sello y firma de funcionario de la Corte Suprema de Justicia, con firma registrada ante la Gobernación respectiva-, Sello del Consulado de la República Bolivariana de Venezuela en Bolivia.



- ✓ Estados Financieros y Balance (últimos) sellados y firmados por un auditor colegiado, sello del representante del Colegio de Auditores y/o Contadores con firma registrada ante la Gobernación respectiva  
–Sello de la gobernación –Sello del Ministerio de Relaciones Exteriores –Sello del Consulado de la República Bolivariana de Venezuela en Bolivia.
  
- c) SUVINCA Genera la Orden de Compra, una vez que el importador ha cumplido con los requisitos que le exige SUVINCA. La Orden de compra se elabora en base al pre-acuerdo (cotización) firmado entre el importador y exportador y sellado por SUVINCA e INSUMOS BOLIVIA, en señal de conformidad y es el documento que establece el inicio de las operaciones y representa una obligación de partes.  
La orden de compra detalla el tipo de producto, precios, cantidades e INCOTERM empleado.
  
- d) SUVINCA, hará la notificación respectiva a INSUMOS BOLIVIA de acuerdo a modelo establecido, adjuntado la Orden de compra respectiva.
  
- e) En caso de que el exportador emplee el mecanismo establecido en el Reglamento de Fideicomiso que permite el otorgamiento de liquidez por parte del BDP – SAM de Bolivia, El importador remite una nota al Banco de Desarrollo Productivo, BDP – SAM de Bolivia, a través de SUVINCA e INSUMOS BOLIVIA, autorizando la cesión de Derechos de Crédito, de acuerdo al modelo establecido.
  
- f) INSUMOS BOLIVIA remite la Orden de Compra, Nota de SUVINCA y nota de Cesión de Derechos de Crédito, al BDP.





- g) El exportador, que emplea el Fideicomiso para la obtención de liquidez, presenta los documentos y cumple los requisitos exigidos por el BDP conforme al Reglamento del Fideicomiso, correspondiente.
- h) El BDP otorga hasta el 30% del monto consignado en la operación de exportación.
- i) Una vez producido el lote para la exportación, INSUMOS BOLIVIA realizara la verificación, enviara la planilla respectiva a SUVINCA, a través de nota, solicitando al mismo tiempo la conformidad de SUVINCA, Asimismo INSUMOS BOLIVIA puede realizar verificaciones de seguimiento para comprobar que el exportador está produciendo el lote establecido en la Orden de Compra y que se enmarca en los plazos acordados.
- j) Una vez recibida la planilla de verificación, SUVINCA emitirá una nota de conformidad, o presentara las observaciones que considere pertinente.
- k) El exportador presenta la documentación de exportación a INSUMOS BOLIVIA para su envío a SUVINCA y envía la mercadería hacia la República Bolivariana de Venezuela.
- l) INSUMOS BOLIVIA remite nota de conformidad de SUVINCA al BDP, copia de la planilla de verificación y en la que se hace constar la recepción y verificación de los documentos de exportación.
- m) El importador remite al BDP una copia de los documentos de exportación
- n) El BDP otorga hasta 90% del monto consignado en la exportación.
- o) SUVINCA, informara a INSUMOS BOLIVIA que se tiene constancia de la recepción de los productos por parte del importador venezolano.



- p) INSUMOS BOLIVIA, hará el seguimiento de las exportaciones respectivas.
- q) INSUMOS BOLIVIA mantendrá informada a SUVINCA sobre los desembolsos realizados en Bolivia y cualquier información relacionada con el seguimiento de las importaciones.
- r) SUVINCA en el plazo acordado transferirá los montos destinados a cubrir los pagos por las exportaciones respectivas, a la cuenta que le indique INSUMOS BOLIVIA para tal fin.
- s) Si se emplea el Fideicomiso, una vez recibida la transferencia por parte de SUVINCA, el BDP reintegra el monto restante de la exportación al exportador, deduciendo los gastos respectivos, conforme a lo establecido en el Reglamento del Fideicomiso.

### **2.1.3.2 Programa de financiamiento Intra-ALBA**

En este mecanismo el año 2009 alcanzó 25.162.465,00 millones de dólares. El Banco del Alba promueve la integración productiva entre los países de la Alianza a través de programas de financiamiento que impulsan el intercambio comercial Intra-Alba; tal es el caso del Fondo de Crédito Rotatorio dirigido a Importadores Venezolanos para la Adquisición de Bienes Bolivianos, bajo el cumplimiento de los siguientes términos y condiciones:

Destino: Adquisición de productos manufacturados bolivianos en los rubros: textil, madera, cuero y joyería, además de colchones, muebles para el hogar, productos metalmecánicos, baldosas, ladrillos y tejas para la construcción.

Modalidad del financiamiento: Línea de crédito.



**Plazo:** Hasta un (1) año, con usos de hasta noventa (90) días.

**Amortización:** Al vencimiento.

**Tasa de interés:** 14% anual.

**Forma de cobro de los intereses:** En bolívares, al tipo de cambio vigente, de forma anticipada y por el monto equivalente a las divisas desembolsadas.

**Interés de mora:** Uno por ciento (1%) mensual, adicional a la tasa de interés establecida.

**Comisión por desembolso:** Dos por ciento (2%).

**Contribución al Fondo para Financiamientos Especiales - FFE BANALBA:** Dos por ciento (2%) por desembolso.

**Garantía:** Por el monto total de cada negociación conformada por el Banco del Alba, en una relación mínima de 1:1, la cual deberá constituirse en bolívares, equivalentes a las divisas al tipo de cambio vigente al momento de realizar los desembolsos, la cual será depositada o abonada en la cuenta o instrumento financiero que el Banco del Alba determine, así como cualquier otra garantía adicional, legalmente exigible, que sea solicitada como respaldo del crédito a ser aprobado.

**Condiciones de desembolso:** El primer desembolso se realizará con base en el treinta por ciento (30%) del monto total de cada negociación conformada por el Banco del Alba. La diferencia se calculará con base en la Factura Comercial de Exportación y será desembolsada una vez que el Banco del Alba dé conformidad a la documentación que demuestre la efectiva nacionalización de la mercancía.



### 2.1.3.3 EL "SUCRE"

Pasos a seguir para realizar una operación comercial a través del SUCRE.

Paso Nro 1 :

El importador y el exportador acuerdan la transacción.

- a) La Transacción se acuerda en los términos y condiciones que se aplican comúnmente en el comercio internacional.
- b) El Importador y el exportador acuerdan el tipo de moneda en la cual se firmará el contrato y el precio de la mercancía.
- c) Se acuerda la forma de pago pudiendo ser carta de crédito o transferencia bancaria, los plazos pueden ser a la vista o con pago aplazado.
- d) Se acuerdan los bancos comerciales que intervienen en la operación.

Paso Nro 2 :

Firman el contrato comercial

- a) El contrato comercial se suscribirá entre importador y exportador, definiendo los derechos y obligaciones de cada uno.
- b) Se recomienda incluir en el contrato una cláusula donde se indique que la operación se va a tramitar a través del SUCRE.
- c) En caso de que el contrato hubiera sido suscrito y se quiera incluir que será tramitado por el SUCRE se puede realizar un ademum al mismo.

Paso Nro 3:

El importador y el exportador tramitan y obtienen las autorizaciones correspondientes

- a) Se deben cumplir las normativas y regulaciones que correspondan a las operaciones de importación y exportación de acuerdo a las normas internas establecidas en cada Estado Parte.



- b) En el caso del SUCRE existen acuerdos para facilitar la obtención de requisitos y/o tramites de carácter comercial.

Paso Nro 4 :

El importador informa al banco operativo de la operación a realizar quien verifica el cumplimiento de las regulaciones nacionales.

- a) Las operaciones a tramitar a través del Sistema se deben direccionar con los Bancos Operativos Autorizados (BOA) en cada Estado Parte, quienes en su Área de Operaciones Internacionales u otra designada para tal fin atenderán el requerimiento.
- b) En el enlace denominado "Directorio de Estados Parte" ubicado del lado izquierdo en la pagina principal, se encuentra la lista de Bancos Operativos Autorizados (BOA) por cada pais.

Paso Nro 5:

El importador informa al exportador que se cumplieron todos los tramites, el exportador se prepara para realizar la exportación.

- a) El exportador emite la factura proforma y/o el documento acordado entre las partes, el cual será presentado posteriormente al Banco Operativo.

Paso Nro 6 :

El exportador realiza el embarque y envía la documentación.

- a) En el caso de que el instrumento de pago sea carta de crédito el exportador presentará los documentos correspondientes en el Banco Avisador.

Paso Nro 7 :

El importador recibe la mercancía e instruye al boa realizar el pago.



- a) El Banco Operativo revisará la documentación y de estar conforme procederá a:
1. Registrar la operación en el Sistema Informático del SUCRE (SIS).
  2. Debitar a la cuenta del importador los fondos correspondientes al monto de la operación el MONEDA LOCAL.
  3. Transfiere los fondos en moneda local al Banco Central del Estado Parte importador.

Paso Nro 8 :

El banco central del estado parte importador registra la operación.

- a) El Banco Central del Estado Parte Importador realiza la conversión de los fondos recibidos en moneda local a “sucres”.
- b) El tipo de cambio a utilizar será el vigente al momento de la operación.
- c) El Banco Central registra la operación en el Sistema Informático del SUCRE (SIS).
- d) El Banco Central registra la operación en “sucres” afectando su asignación de “sucres”, y acredita a la cuenta del Banco Central del Exportador.

Paso Nro 9 :

El banco central del exportador recibe crédito en “sucres”.

- a) El Banco Central del Estado Parte Exportador realiza la conversión del monto de la operación en “sucres” a moneda local.
- b) Transfiere el monto en MONEDA LOCAL al Banco Operativo Autorizado del Exportador.
- c) El Banco Operativo Autorizado del Exportador le transfiere los recursos en moneda local a la cuenta del exportador.
- d) Esta operación se realiza en un máximo de 48 horas.



### **2.1.3.3.1 Beneficios del Sucre para los Empresarios y Consumidores**

- a) Acceso a un mercado ampliado de aproximadamente 68 millones de habitantes.
- b) Permite el uso de moneda local para el pago de las importaciones.
- c) Reduce los costos de conversión de divisas para las pequeñas y medianas empresas y empresas asociativas.
- d) Optimiza los trámites administrativos para pagos internacionales.
- e) Reduce otros costos transaccionales originados por información asimétrica.
- f) Facilita la liquidación expedita de las obligaciones adquiridas.
- g) Reduce la diferencia entre la fecha valor aplicada a las adquisiciones y cesiones de divisas.
- h) Maximiza el flujo de caja de la tesorería de la empresa.
- i) Oferta diversificada de bienes y servicios.
- j) Reducción en los costos de importación.
- k) Precios más bajos para los consumidores.



## **2.2 POLÍTICAS**

### **2.2.1 Poder social y comunitario**

#### **Políticas**<sup>130</sup>

- Profundizar la democracia participativa para la toma de decisiones políticas, económicas y sociales
- Construir un nuevo Estado sustentado en el poder de los pueblos originarios y de los movimientos sociales, de las organizaciones ciudadanas y comunitarias.

### **2.2.2 Matriz productiva**

#### **2.2.2.1 Industria, manufactura y artesanía**

##### **2.2.2.1.1 Políticas**

- Transformación y agregación de valor
- Financiamiento, tecnología e infraestructura
- Actores privilegiados: MyPEs, OECAS,...
- Marca boliviana

### **2.2.3 Programas y proyectos**

- Programa. Complejos productivos priorizados
- Desarrollo mercado interno y externo
- Promoción de empresas nacionales de acopio de materias primas e insumos en rubros seleccionados
- Producción alimentaria programa de desnutrición cero
- Complementación económico productiva, acceso a mercados e inversiones recíprocas entre los países

---

<sup>130</sup> Plan Nacional de Desarrollo Bolivia digna, soberana, productiva y democrática para Vivir Bien





## **2.2.4 Relaciones económicas internacionales**

### **2.2.4.1 La propuesta del cambio**

#### **2.2.4.1.1 Bolivia Soberana:**

- Nuevo perfil exportador, productos con mayor valor agregado
- Recuperación del mercado interno, protección selectiva y aprovechamiento del compro boliviano.
- Patrón sustentable en el ahorro interno, participación balanceada entre inversión extranjera, inversión nacional, privada y pública.
- Alineamiento de la cooperación internacional a las prioridades del país.
- Control y uso del excedente económico en la estructuración de la matriz productiva

## **2.3 MARCO INSTITUCIONAL**

### **2.3.1 Aduana Nacional**

Es una institución creada<sup>131</sup> en 1999 y fue compilada y ordenada con nuevas modificaciones<sup>132</sup> establecidas en 2003, tiene la misión de facilitar y controlar el flujo internacional de mercancías y la recaudación de los tributos aduaneros

### **2.3.2 Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones**

Unidad descentralizada del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, en materia de comercio exterior tiene las siguientes atribuciones.<sup>133</sup>

- a. Proponer y ejecutar políticas, para el desarrollo de las exportaciones de bienes con valor agregado, en el marco del Plan Plurinacional de Desarrollo Productivo.

---

<sup>131</sup> Ley N° 1990 de 28 de julio de 1999

<sup>132</sup> Ley no. 2492 de 02-08-03 código tributario boliviano

<sup>133</sup> Nueva Constitución Política del Estado



- b. Proponer y ejecutar políticas, reglamentos para el desarrollo de los Regímenes de exportación, en el marco del Plan Plurinacional de Desarrollo Productivo.
- c. Controlar la aplicación de la neutralidad impositiva para las exportaciones, diferenciando entre las empresas exportadoras de materias primas y de productos con valor agregado.
- d. Apoyar en coordinación con el Viceministerio de Comercio Exterior e Integración en las negociaciones internacionales, acuerdos bilaterales, multilaterales y regionales en materia de comercio exterior, integración comercial e inversiones, para consolidar el acceso efectivo y real a los mercados.
- e. Proponer y ejecutar políticas, reglamentos para evitar prácticas desleales de comercio internacional.
- f. Coordinar con PROMUEVE – BOLIVIA políticas y programas de promoción de las exportaciones y del turismo en función de la oferta exportable boliviana.
- g. Generar condiciones para el desarrollo de las exportaciones velando la competitividad de productos y servicios.
- h. Desarrollar condiciones favorables para el sector productivo del país, en relación con el mercado interno y externo de bienes y servicios.
- i. Coordinar acciones con los otros Viceministerios del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, así como con los gobiernos departamentales, regiones, municipales y comunitarios indígenas, en la promoción de programas y proyectos de fortalecimiento del comercio y exportaciones.
- j. Coordinar con el SENAVEX políticas y mecanismos de control que aseguren el cumplimiento de los acuerdos comerciales y regímenes preferenciales a través de la administración de registros y certificaciones de exportación.



- k. Controlar y fiscalizar las operaciones de Comercio Exterior de mercancías en tránsito de y hacia Bolivia en el marco de sus competencias.
- l. Proponer y ejecutar políticas para el desarrollo de las exportaciones en el marco del comercio justo.
- m. Proponer políticas, reglamentos e instrumentos para promover el desarrollo industrial sostenido, que mejore la oferta exportable y exportadora nacional

### **2.3.3 Promueve Bolivia**

Fue creado<sup>134</sup> como una entidad pública desconcentrada, dependiente del Ministerio de Producción y Microempresa. Está destinada a facilitar, impulsar y promover las exportaciones y el turismo de Bolivia en el exterior, en los sectores público, privado, comunitario y mixto, en el marco de un patrón exportador diversificado y con mayor valor agregado bajo las siguientes atribuciones:

- Concertar y coordinar las actividades de los sectores público y privado en materia de promoción de exportaciones y turismo.
- Implementar las estrategias y programas nacionales de promoción de exportaciones y turismo.
- Operativizar políticas de promoción de exportaciones y turismo en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Cultos. Identificar y difundir oportunidades de exportación para el sector público, privado y mixto.
- Asesorar y direccionar la labor de los agregados comerciales de Bolivia en el exterior, en cumplimiento del objetivo de promoción de las exportaciones y turismo.
- Simplificar, facilitar y asesorar técnica y jurídicamente en los trámites relacionados a las exportaciones.

---

<sup>134</sup> Decreto Supremo N° 29727



- Asesorar técnica, financiera y logísticamente para las exportaciones. Capacitar al sector empresarial en comercio exterior.
- Brindar información sobre devolución impositiva a las exportaciones y mercados de exportación.
- Exponer productos con potencial exportador.
- Promover la participación de los productores nacionales en ferias y misiones comerciales nacionales e internacionales.

#### **2.3.4 CAMEX<sup>135</sup>**

La Cámara de Exportadores - CAMEX es una persona jurídica de patrimonio independiente y autonomía de gestión, está conformada como una asociación gremial de carácter empresarial sin fines de lucro, que no desarrolla actividades político partidarias y de derecho privado. Se encuentra constituida por empresas y personas naturales relacionadas con las actividades del Comercio Exterior.

Tiene la misión de promover, promocionar e incentivar el comercio Internacional a través de la prestación de servicios de pequeños, medianos y grandes empresarios de manera que se creen las condiciones necesarias para conseguir ventajas competitivas y normas transparentes en el momento de la exportación. Así mismo, lograr una adecuada representación de nuestros afiliados, ante poderes públicos, instituciones regionales, nacionales, extranjeras o Internacionales.

#### **2.3.5 CANEB**

La Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia - CANEB fue fundada en fecha 2 de agosto de 1969 bajo el nombre de Asociación Nacional de Exportadores de Bolivia como una entidad gremial nacional de derecho privado con patrimonio propio y sin fines de lucro.

---

<sup>135</sup> <http://www.camexbolivia.com/>



Asocia y representa a las Cámaras Departamentales de Exportadores. Su personería jurídica se halla reconocida la misma<sup>136</sup>.

En 1993 se modifica<sup>137</sup> el nombre de Asociación Nacional de Exportadores de Bolivia a Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia - CANEB.

### 2.3.6 SENADEX

El Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones - SENADEX Fue creada<sup>138</sup> en diciembre de 2008.

Tiene la misión de contribuir al desarrollo de las exportaciones a través de la administración eficiente de los registros públicos en el marco de los convenios bilaterales y multilaterales de integración<sup>139</sup>.

El SENADEX tendrá las siguientes funciones:

- a) Dirigir, realizar y ejecutar procesos de registro de exportadores RUEX.
- b) Regular, normar y supervisar toda actividad relacionada a las exportaciones sea por entidades públicas o privadas.
- c) Administrar el Registro Único de Exportadores – RUEX.
- d) Emitir el Registro de Exportadores de Café-ICO.
- e) Prestar servicios de certificación.
- f) Verificar el cumplimiento de los requisitos y la documentación previa a la emisión de certificados de origen.
- g) Emitir certificados de origen de la mercancía de exportación de acuerdo a la región destino de la exportación.
- j) Prestar asesoramiento técnico jurídico a los exportadores en los trámites de exportación;

---

<sup>136</sup> Resolución Suprema N 158332 de fecha 20 de julio de 1971.

<sup>137</sup> Resolución Suprema No. 212255 de fecha 17 de marzo de 1993

<sup>138</sup> DECRETO SUPREMO No 29847 del 10 Diciembre 2008

<sup>139</sup> Decreto Supremo N° 29847, 10 de diciembre de 2008



k) Apoyar a PROMUEVE - BOLIVIA en la promoción de exportaciones y la participación en ferias internacionales.

### **2.3.7 (SENASAG) Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria**

El SENASAG es una unidad descentralizada que tiene la misión de mejorar y proteger la condición sanitaria del patrimonio productivo agropecuario y forestal así como garantizar la inocuidad alimentaria<sup>140</sup>.

### **2.3.8 (A.B.T.) Autoridad de fiscalización y Control Social de Bosques y Tierras**

La Autoridad de Fiscalización y Control Social de Bosques y Tierras ABT, fue creada el 09 de abril del 2009<sup>141</sup>, en sustitución de la Superintendencia Forestal y Agraria, Asume el control, supervisión y regulación de los sectores Forestal y Agrario<sup>142</sup>, y pasará a tuición del Ministerio de Medio Ambiente y Agua<sup>143</sup>.

Tiene la misión de ejercer el gobierno en los bosques y tierras: protegiendo, regulando, fiscalizando y controlando las actividades humanas, promoviendo el desarrollo y manejo integral sustentable, en beneficio del pueblo boliviano<sup>144</sup>.

### **2.3.9 SENARECOM (Servicio Nacional de Registro y Control de la Comercialización de Minerales y Metales)**

Es una institución que realiza el registro y control de la comercialización de minerales y metales, formalizando el sector, generando información estadística de utilidad para el diseño de políticas y programas nacionales y departamentales,

---

<sup>140</sup> D.S. 29847 del 10 de Abril de 2008

<sup>141</sup> Decreto Supremo No. 071

<sup>142</sup> Artículo 27 del D.S. 071

<sup>143</sup> Decreto Supremo N° 0429 de 10 de febrero de 2010

<sup>144</sup> <http://abt.gob.bo/>



verificando cantidad y calidad lo que permite recuperar recursos económicos para el Estado y sus Instituciones<sup>145</sup>.

Entre las instituciones del sector privado dedicadas a la promoción de las exportaciones figuran el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), las fundaciones BOLINVEST y "Bolivia Exporta", y distintas cámaras nacionales y regionales de exportadores.<sup>146</sup> El IBCE es una institución técnica orientada a la promoción del comercio, proporciona información sobre las oportunidades comerciales internacionales y presta ayuda a exportadores, funcionarios públicos investigadores y consultores en relación con los acuerdos internacionales, las condiciones de acceso a los mercados, los trámites aduaneros y las normas de origen.

---

<sup>145</sup> Decreto Supremo 29165

<sup>146</sup> [www.ibce.org.bo](http://www.ibce.org.bo) y <http://www.bolinvest.org>.



## **CAPITULO III**

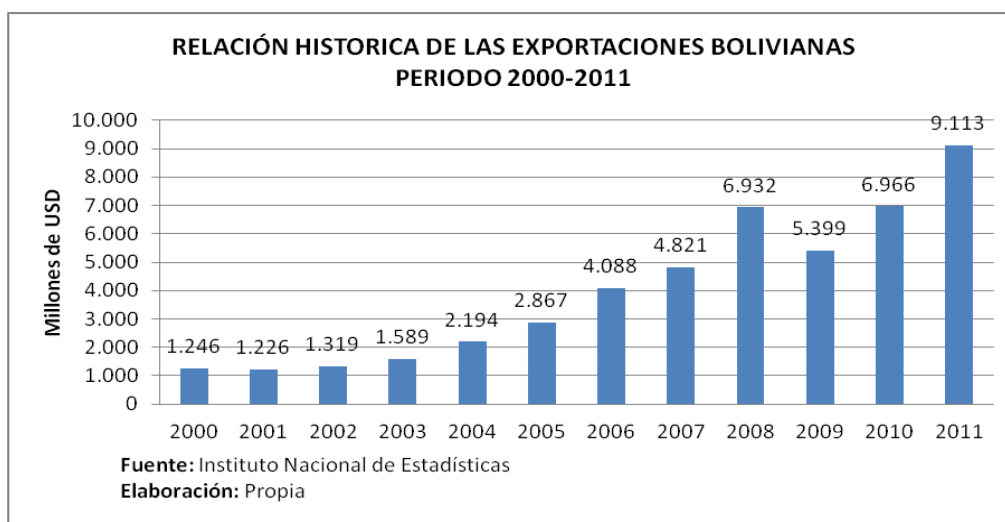




### 3 EXPORTACIONES BOLIVIANAS A LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA 2000-2011

Las exportaciones como tal son el tráfico legítimo de bienes y servicios que son enviados desde un país a otra parte del mundo. Por su parte el Estado Plurinacional de Bolivia considerando un parámetro histórico de 2000-2011, comprendió una tendencia a la subida especialmente desde el año 2006 desde que el actual presidente asumió el poder principalmente en la gestiones 2008 Y 2011 donde se alcanzó valores históricos de 6.9 y 9.1 mil millones de USD respectivamente.

Gráfico 1



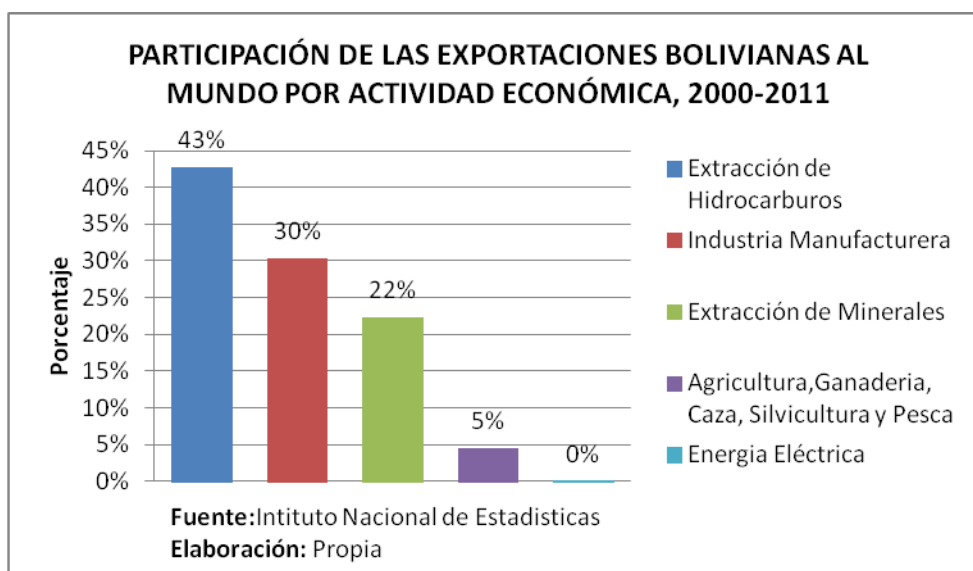
Considerando las exportaciones bolivianas según actividad económica está focalizada básicamente en la exportación de productos primarios o materias primas, sin embargo en promedio anual a lo largo del periodo 2000-2011, el sector manufacturas participa con un 30% en el valor total de las exportaciones, luego de los hidrocarburos que tiene un 43% y antes de la minería que alcanza un 22% seguido de productos de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca con un



5%, finalmente el sector energía con menos del 1% según se puede apreciar en el gráfico 2.

Del total de las exportaciones bolivianas el sector manufactura ocupa el 30% en importancia luego del los hidrocarburos y por encima de la extracción de minerales (Ver grafico 2).

Gráfico 2

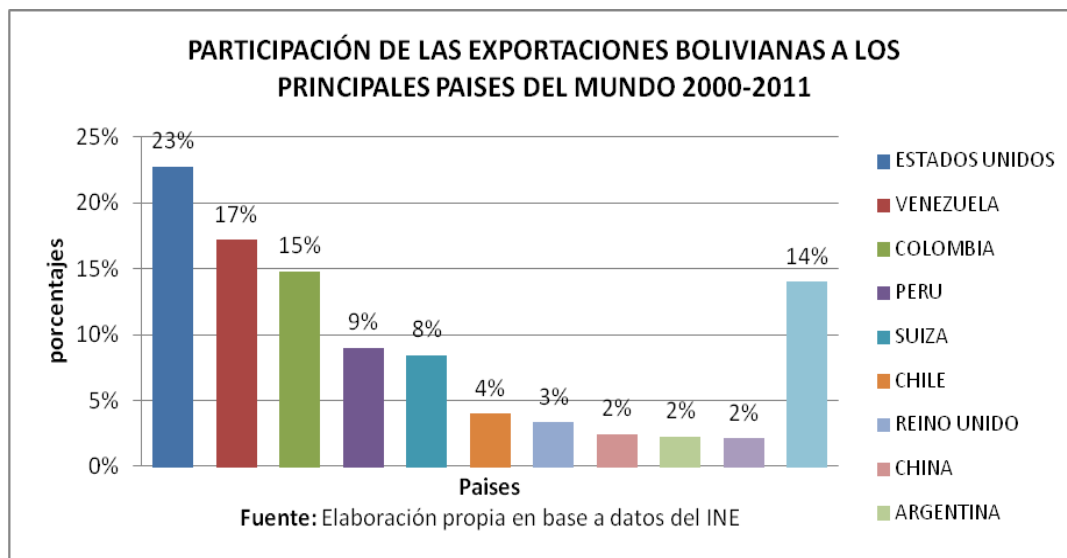


Actualmente la relación comercial entre Bolivia y República Bolivariana de Venezuela se desarrolla en el marco de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de nuestra América-Tratado de Cooperación entre los Pueblos (ALBA-TCP); sin embargo, antes de la gestión 2006 Bolivia no pertenecía a este Bloque Político-Económico registrando incluso en la década pasada al periodo de investigación saldos negativos en la balanza comercial, situación que se revierte y e intensifica en la década de estudio y mas aún después de que Bolivia se integra al ALBA-TCP convirtiendo al mercado venezolano en un importante comprador de productos agroindustriales y manufacturas



En ese sentido el porcentaje considerando el valor de las exportaciones Venezuela del sector manufacturas ocupa el segundo lugar con el 17 % luego de Estados Unidos 23%, seguido de Colombia Perú, entre otros (Ver Grafico 3).

Gráfico 3



La evolución de las exportaciones a este mercado por lo general como podemos apreciar en el gráfico 4, tiende a la subida, sin embargo existen gestiones donde la caída es evidente sobre todo en la gestión 2009 y 2011.

En 1999 se realiza la primera exportación de torta de soya por 2,4 millones de USD a partir de ese entonces las exportaciones a la República Bolivariana de Venezuela mejoraron de manera significativa, hasta la actualidad, considerado el producto más importante en este sector que fácilmente sobrepasa el 90% de las manufacturas exportados a este país.

Si se excluye para fines analíticos la soya del sector manufacturas, obtenemos una relación interesante en el comportamiento de productos manufactureros, esta relación de lo aprecia en el gráfico 5, en ella se observa variaciones e inestabilidad en cada uno de los años.



Gráfico 4



2007 Nace el Banco del Alba un año después Bolivia se beneficia de Programa Piloto de Financiamiento Intra-Alba Venezuela Bolivia conocido como el mecanismo del Banco del ALBA con un fondo de 10 millones de dólares.

En la gestión 2008 nace el mecanismo de comercialización SUVINCA-INBOL.

El año 2009 se amplía los fondos del mecanismo el Banco del Alba de 10 a 50 millones de dólares para empresarios bolivianos que exporten manufacturas a Venezuela.

El año 2010 Venezuela devalúa su moneda e 2.6 a 4.30 en relación al dólar, sin embargo para Bolivia fija una tasa preferencial para sus exportaciones de 2.6, en el marco de los convenios comerciales vigentes entre ambos países. Un año mas tarde se retira esta tasa preferencial.



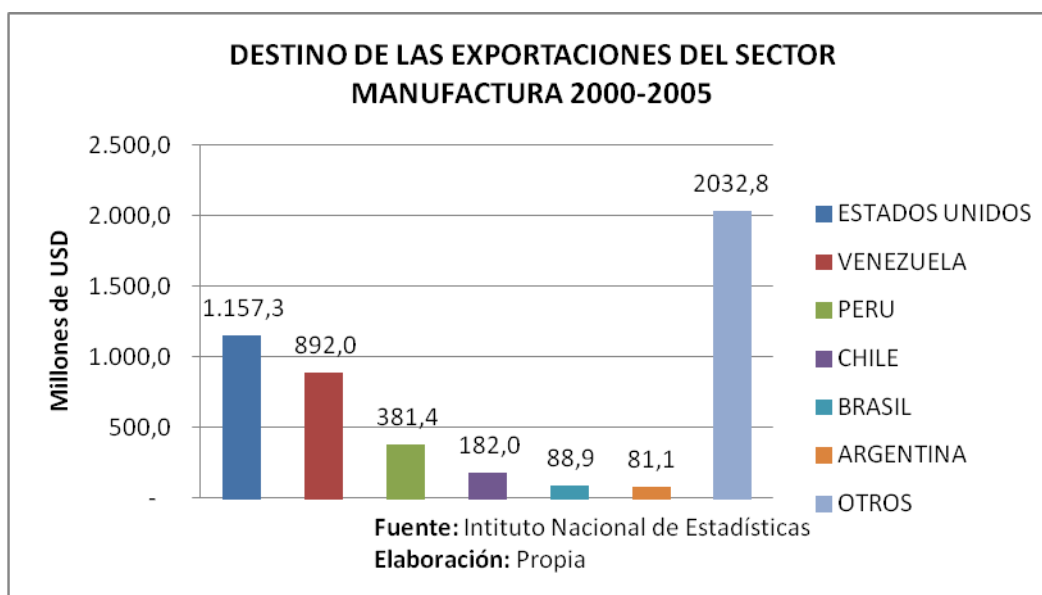
### 3.1 CUANTIFICACIÓN DE PRODUCTOS MANUFACTUREROS

#### 3.1.1 Período 2000-2005

Las exportaciones bolivianas de productos no tradicionales durante este periodo no son relevantes y significativas en el desarrollo del país en relación a los productos tradicionales que apenas denotaban crecimiento.<sup>147</sup> Como principales países como destino de las exportaciones de productos manufactureros se encuentran de acuerdo a su importancia Estados Unidos, Venezuela, Perú, Chile, Brasil, Argentina, entre otros.

Los principales países a los que Bolivia exporta, Venezuela según la sumatoria de los seis periodos que nos muestra en sus datos el Instituto Nacional de Bolivia, ocupa el segundo lugar en importancia (892 millones de USD), luego de Estados Unidos (1157 millones de USD), seguido por Perú (381 millones de USD) y Chile (182.2 millones de USD). En ese sentido es evidente la importancia que el mercado Venezolano en el sector manufactura.

Gráfico 5



<sup>147</sup> La soya en Bolivia el grano de oro que no brilla. Mamerto Perez (Julio 2008)



Desde la gestión 1992 hasta el año 2008 Bolivia fue favorecida de las preferencias arancelarias que otorgaba la antes la ATPA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas) luego Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés), implementada por el gobierno de los Estados Unidos para fortalecer las economías de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, y apoyarlos en su lucha contra el narcotráfico.

En el caso de las exportaciones de manufacturas de Bolivia a la República Bolivariana de Venezuela, se concretizaron a través de la Comunidad Andina (CAN), un Organismo Regional compuesta de cuatro países que tienen un objetivo común: alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, sudamericana y latinoamericana. El proceso andino de integración se inició con la suscripción del Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969. Actualmente está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, además de los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Antes de 1996, era conocida como el Pacto Andino o Grupo Andino.

Durante estos seis años de estudio Venezuela fue miembro pleno de la CAN hasta el año 2006 año en que concretizó su retiro luego de conocer que Perú y Colombia habían realizado Tratados de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos.

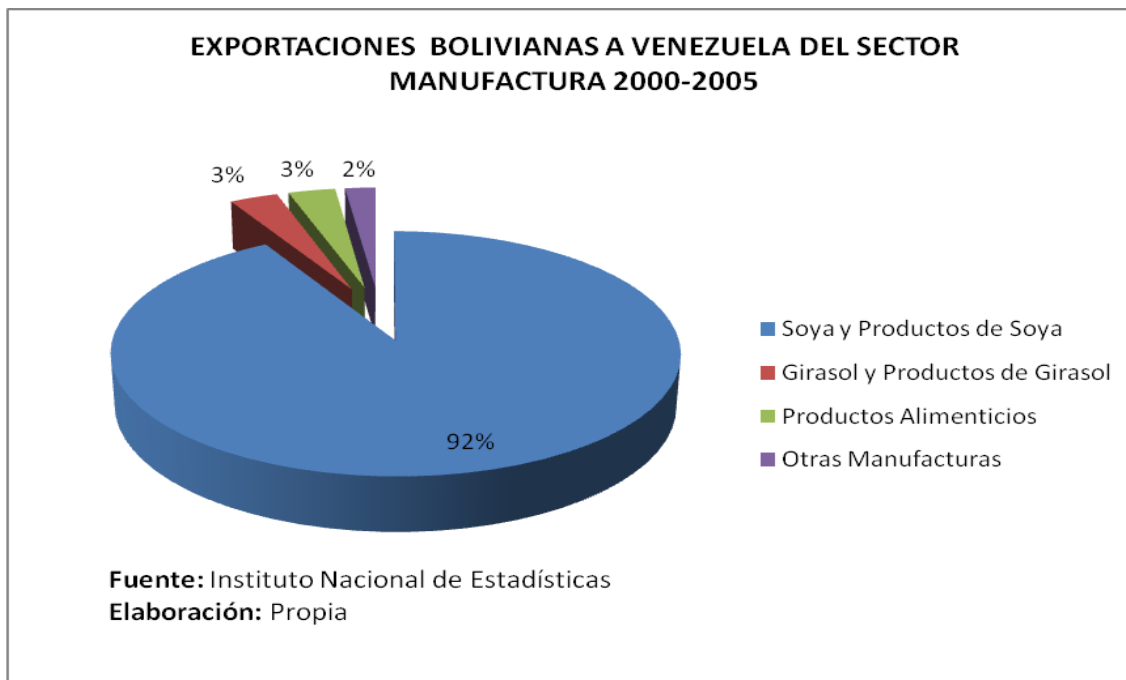
### **3.1.1.1 Exportaciones a Venezuela**

Las exportaciones del sector manufactura en el periodo 2000-2005 alcanzó un valor de 4.815 millones de USD (Ver anexo 4), Venezuela como segundo país importador de productos manufactureros bolivianos alcanzó, un valor de 892 millones de USD, los mismos involucran entre los principales productos a la Soya (92%), girasol (3%), productos alimenticios (2%). Es importante destacar que las oleaginosas ascienden a un total de 95% del total de las exportaciones



manufactureras el saldo está compuesta por alimentos y otras manufacturas (Ver Gráfico 7).

Gráfico 6



### 3.1.2 Periodo 2006-2011

#### 3.1.2.1 Exportaciones por principales países de destino

En este segundo periodo Bolivia pierde las preferencias arancelarias otorgadas por la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés) de los Estados Unidos, acusándolo de incumplimiento en la lucha contra el narcotráfico, una medida que en su momento afecto principalmente al sector manufacturero dejando a los empresarios bolivianos sin mercado, en la gestión 2006 Bolivia aprovechando las buenas relaciones comerciales con Venezuela, se adhiere al ALBA que es una organización internacional de ámbito regional, enfocada para los países de América Latina y el Caribe que pone énfasis en la lucha contra la pobreza y la exclusión social con



base en doctrinas de izquierda, se concreta en un proyecto de colaboración y complementación política, social y económica entre países de América Latina y el Caribe, promovida inicialmente por Cuba y Venezuela como contrapartida del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), impulsada por Estados Unidos.

Bajo ese escenario durante los periodos 2006-2010, con 1510 millones de USD, Estados Unidos continua siendo un país importante en el comercio con Bolivia. Tomando en cuenta el valor de las exportaciones bolivianas en relación a años anteriores los mismo que tienen como destino a la República Bolivariana de Venezuela, mejoraron significativamente pasando en seis periodos de 892 a 1332.9 millones de USD (Ver Gráfico 6 y Grafico 8).

Gráfico 7



La concentración de las exportaciones a Venezuela en el año 2006 casi en su totalidad pertenecían a las oleaginosas, esta situación se debió a la poca relación política y comercial bilateral existente hasta ese entonces. Luego de la salida de Venezuela de la CAN, y la integración de Bolivia al ALBA en el 2006 las relaciones bilaterales se intensificaron a través de tres mecanismos de comercio el Banco del Alba, SUVINCA y el SUCRE que empezaron a funcionar en los años 2008 y 2010 respectivamente.





A partir de la gestión 2007 el nivel de las exportaciones a Venezuela, más allá de las barreras comerciales impuestas por ese país, se incrementaron de manera significativa y sostenida, debido al incremento de los acuerdos de cooperación en el marco del ALBA que de alguna manera amortiguaron la caída de las exportaciones del sector manufactura tras haber perdido las preferencias que otorgaba Estados Unidos a través del ATPDEA.

### **3.1.2.2 Principales productos exportados a Venezuela**

Entre los principales productos que se exporta a Venezuela se encuentran Soya y Productos de Soya en un 76%, productos textiles 10%, Girasol y Productos de Girasol 6%, Prendas de Vestir con 3%, Azúcar 1% y otras productos manufactureros 4% (Ver Gráfico 4). En este sentido se puede apreciar en el gráfico la importancia y el crecimiento en la variedad en las exportaciones hacia Venezuela.

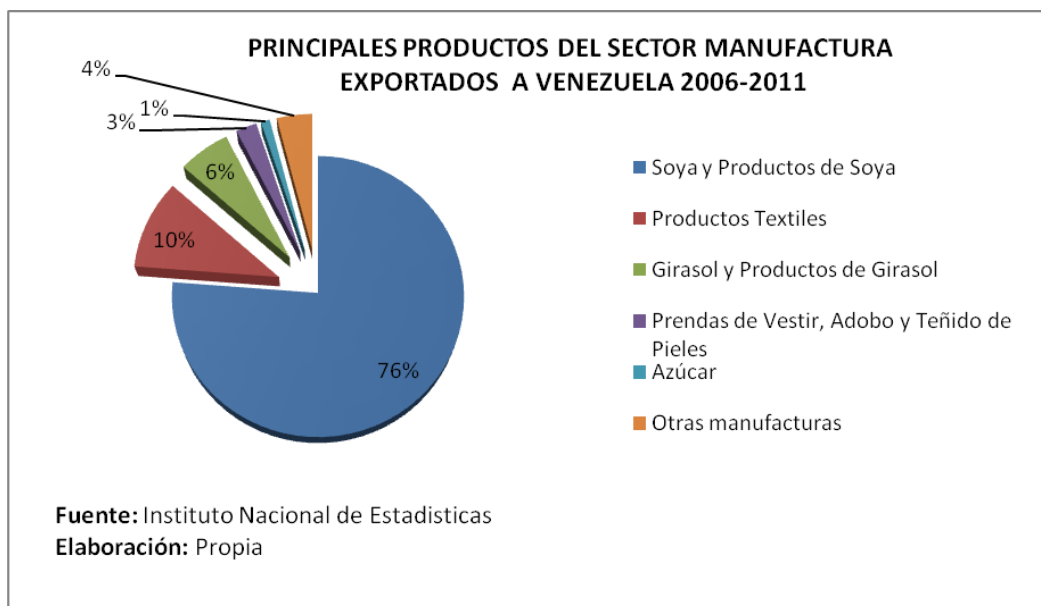
Este incremento en la diversificación de los productos manufactureros exportados a la República Bolivariana de Venezuela es a raíz de la pérdida de las preferencias arancelarias que otorgaba la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés). Aprovechando las buenas relaciones políticas y los principios del ALBA se utilizó a Venezuela como un mercado alternativo para comercializar los mismos productos que se comercializaban en los Estados Unidos a través de mecanismos creados para el mejor aprovechamiento de este mercado. Dichos mecanismos son el Banco del ALBA, SUVINCA y el SUCRE.

Venezuela en el marco de la Alianza Bolivariana de los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Cooperación entre los Pueblos ALBA-TCP se convirtió en el primer comprador de productos manufactureros, el mismo se desarrolla bajo los principios de la solidaridad, la complementariedad, la justicia y la cooperación, que



tiene el propósito histórico fundamental de unir las capacidades y fortalezas de los países que la integran, privilegiando los pequeños productores<sup>148</sup>. En ese sentido vemos que las exportaciones venezolanas en los últimos años sufrieron cambios importantes e incluso amortiguaron la crisis a producto de la pérdida del ATPDEA.

Gráfico 8



### 3.1.2.3 Evolución de las exportaciones de productos manufactureros.

El sector manufactura es el sector que más genera empleo y como tal sus exportaciones son sumamente importantes en la Balanza Comercial, sin embargo este sector sufre constantes cambios radicales en los datos de una gestión a otra, especialmente desde los años 2006 al 2010, si bien las estadísticas muestran datos importantes, estos altibajos traen pequeños o grandes inconvenientes en los empresarios bolivianos.

<sup>148</sup> <http://www.alba-tcp.org/content/alba-tcp>



“El valor de las exportaciones en las gestiones 2006-2010 en relación al periodo 2000 al 2005, a las exportaciones se han incrementado pese a que en 2008 Estados Unidos decidió suspender el ATPDEA”<sup>149</sup>.

En el primer periodo de análisis, 2000-2005 el mayor record del valor de las exportaciones se produjo el 2005 con un monto de 279 millones de USD, mientras que el pico más alto alcanzado en el periodo 2006-2011 se da en 2011 con 661 millones de USD.

Bolivia exporta cada año más de 450 millones de USD de soya al mercado andino, de los cuales 212 millones de USD tienen como destino a Perú, Colombia y Ecuador, países que negocian el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, el saldo que asciende a \$us 240 millones de USD, son producto de las exportaciones a la República Bolivariana de Venezuela.

Hasta el 2004, Venezuela fue el principal destino de las exportaciones de oleaginosas bolivianas. El 50% de las ventas de soya fueron al mercado venezolano.<sup>150</sup> Sin embargo en el segundo periodo 2006-2010 esta situación se incremento consolidándose Venezuela como el principal comprador de soya boliviana.

#### **3.1.2.4 Exportaciones de manufacturas de Bolivia a Venezuela 2000-2011**

Las exportaciones de manufacturas durante estos doce años de estudio por lo general tienden a la subida, sin embargo a partir del año 2006 esta situación es más notable este cambio al acenso permanente nos muestra los datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), los mismos son expresados en el gráfico 10, es

---

<sup>149</sup> Periodico LA RAZON Domingo, 27 de Noviembre de 2011

<sup>150</sup> <http://www.bolivia.com> 17 de noviembre de 2005

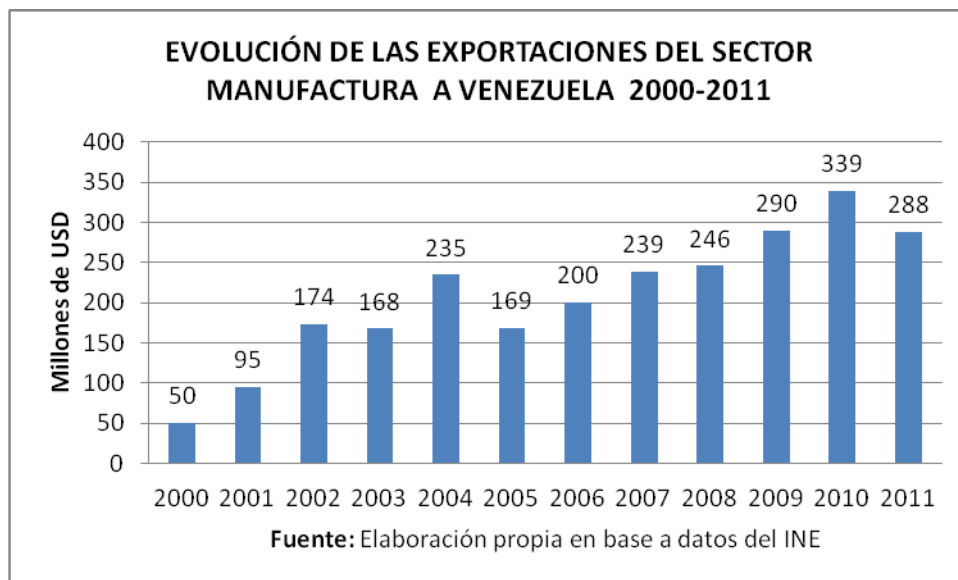


claro que esta situación se debe a las políticas comerciales implementadas por el actual presidente como consecuencia de la pérdida del ATPDEA. La industria textil luego de la soya es la más importante en relación al primer periodo de análisis que en su momento fueron los alimentos.

En los últimos doce años las exportaciones de manufacturas se han incrementado de manera significativa pasando desde el dato más bajo en el primer periodo de análisis de 50 millones de USD, a un dato máximo alcanzado en la gestión 2010 con un valor de 339 millones USD (Ver Gráfico 10).

Otro de los elementos clave que se desarrollo durante este periodo fueron los instrumentos firmados entre Bolivia y Venezuela que denotan las buenas relaciones que existen entre ambas naciones.

Gráfico 9



Es importante resaltar que otro factor que ayudo a mejorar el valor de las exportaciones son los precios<sup>151</sup> es decir que durante todo este periodo existen

<sup>151</sup> <http://industriabolivia.blogspot.com>, 1 de febrero 2012



precios elevados y como consecuencia un crecimiento conservador de las cantidades de exportación..

### **3.1.2.5 Principales productos exportados de Bolivia a Venezuela periodo 2000-2011**

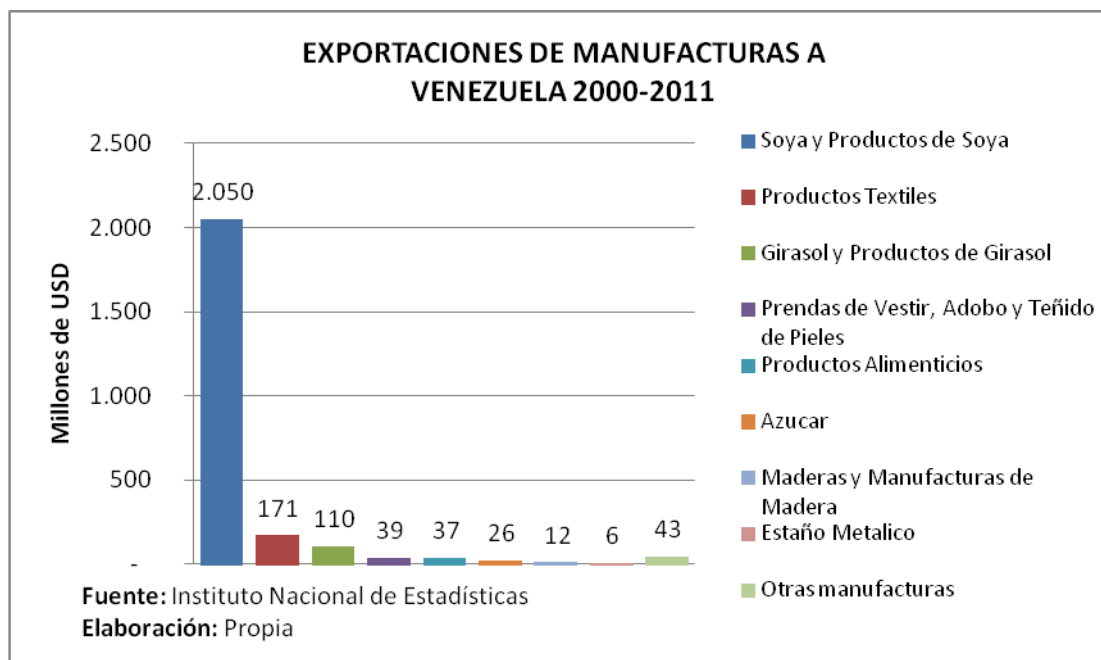
Las exportaciones bolivianas a la Republica Bolivariana de Venezuela durante este periodo de estudio se manifiesta plenamente como producto estrella la soya, en el periodo 2000-2005 el sector alimentos jugaba un rol importante, empero en el periodo 2006-2011 el sector textil retomo fuerza por la necesidad de buscar un mercado alternativo a los Estados Unidos que se había perdido por supuestas fallas en las acciones tomadas por Bolivia en la lucha contra el narcotráfico. Venezuela en el marco del ALBA surgió como una alternativa para acomodar toda esta producción que tenía como destino los Estados unidos.

Bajo esta estructura denominado ALBA el Gobierno venezolano tiene amplia posibilidad de comprar de productos manufactureros y también la soya boliviana.

Desde antes del 2000 Venezuela es el principal destino de las exportaciones de oleaginosas bolivianas. Las ventas de soya fueron al mercado venezolano. En 2005 Venezuela determinó levantar la restricción y abrir sus mercados a productos de todas las naciones.



Gráfico 10



Esta determinación afectó a las exportaciones de soya boliviana a Venezuela, sin embargo esta situación mejoro producto de las buenas relaciones políticas que refuerza esta economía bilateral a pesar que dicho país sobre todo el sector privado incrementó las compras de aceite crudo y aceite refinado de Estados Unidos, que subsidia con 200 mil millones de dólares a su producción agrícola<sup>152</sup>.

### 3.1.3 EXPORTACIONES BOLIVIANAS POR MECANISMO COMERCIAL

En el marco de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos (ALABA-TCP), la República Bolivariana de Venezuela y el Estado Plurinacional de Bolivia con objeto de intensificar las relaciones comerciales han creado tres mecanismos de comercialización SUVINCA-INBOL, INTRA-ALBA, SUCRE. Los mismos vienen funcionando a partir de la gestión 2009.

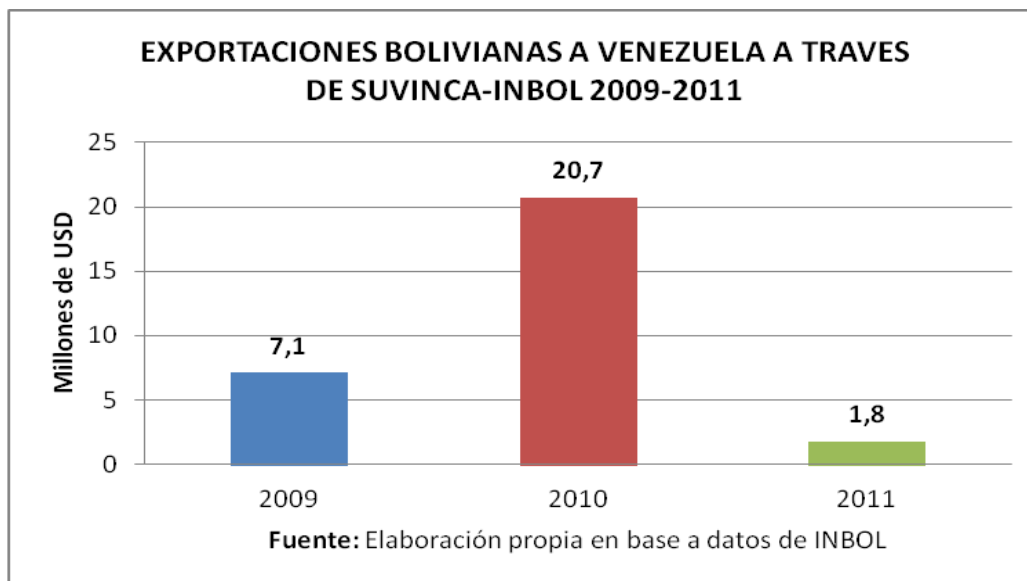
<sup>152</sup> Que ganamos y perdemos con el TLC, Maria Elena Cardero Pag. 29



### 3.1.3.1 SUVINCA-INBOL

Este mecanismo de comercialización que fue suscrito con objeto de garantizar el comercio entre los pueblos a un precio justo, equitativo y digno, basados en los principios de complementariedad y compensación comercial entre la República Bolivariana de Venezuela y el Estado Plurinacional de Bolivia.

Gráfico 11



Para tal efecto, Insumos Bolivia (INBOL) puso en marcha el Programa de Apoyo a la Exportación a Venezuela y Apertura de Nuevos Mercados como mecanismo ágil de apoyo para incentivar la producción y promover la exportación de manufacturas bolivianas con valor agregado (Ver gráfico 12).

En ese sentido en la gestión 2009 las exportaciones alcanzaron un valor 7.1 millones de USD los cuales en su totalidad correspondieron a productos textiles, el año 2010 fue la gestión que mas respuesta tuvo este mecanismo alcanzando un monto de 20.7 millones de USD incorporando la exportación de palmito , en la gestión 2011 el valor de las exportaciones se redujo a 1.8 millones de USD

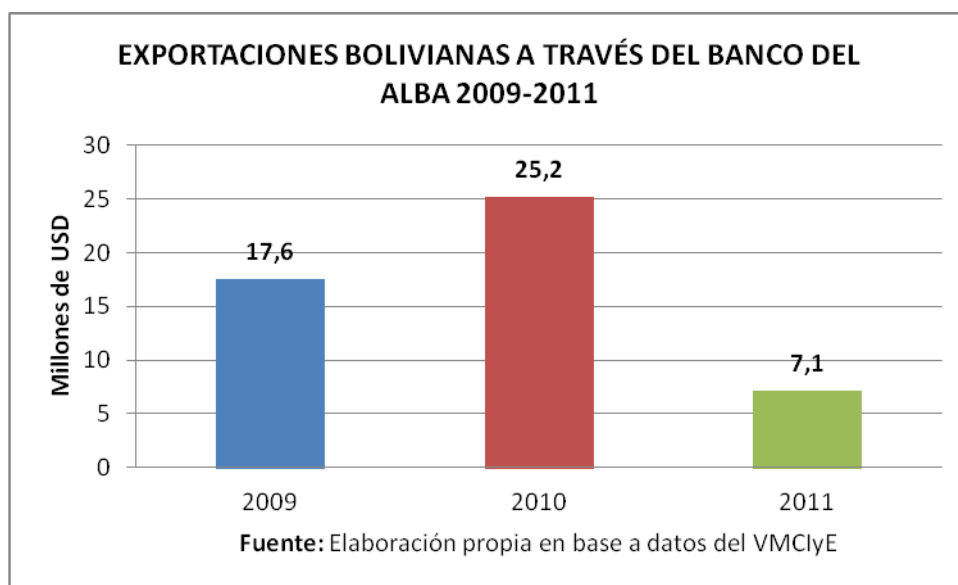


básicamente este hecho se debe según INBOL a que las empresas venezolanas no concretaron las facturas Proforma comprometidos.

### 3.1.3.2 BANCO DEL ALBA

El Banco del Alba promueve la integración productiva entre los países de la Alianza a través de programas de financiamiento que impulsan el intercambio comercial Intra-Alba; tal es el caso del Fondo de Crédito Rotatorio dirigido a Importadores Venezolanos para la Adquisición de productos manufacturados bolivianos.

Gráfico 12



Los rubros beneficiados son: textil, madera, cuero y joyería, además de colchones, muebles para el hogar, productos metalmecánicos, baldosas, ladrillos y tejas para la construcción. Estas mercancías son enviadas a la República Bolivariana de Venezuela a través de dos vías; vía aérea y vía marítima.

Como se puede apreciar en el gráfico 13, las exportaciones bolivianas a Venezuela bajo el Programa de Financiamiento al Intercambio Comercial Intra-



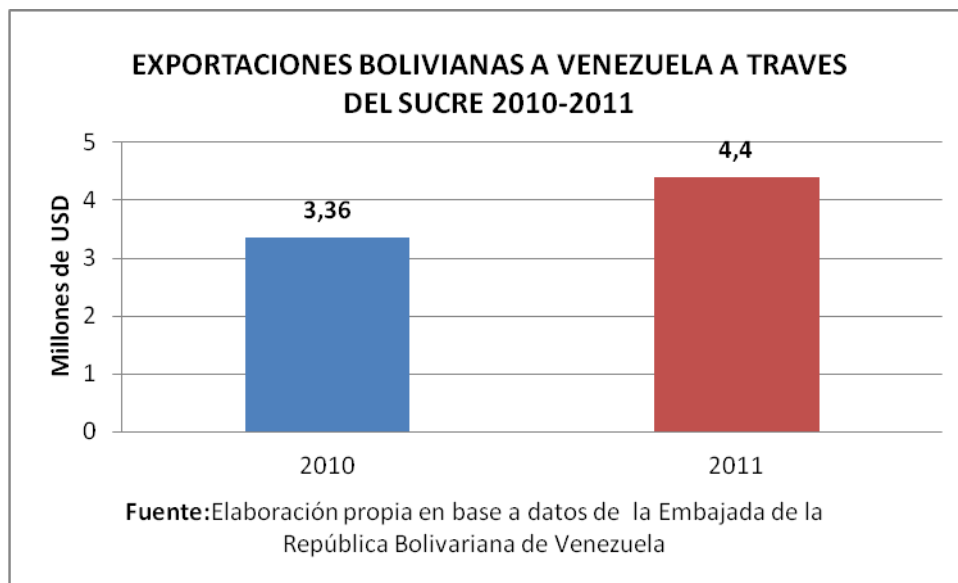


Alba existe cierta volatilidad de un periodo a otro a pesar de este incidente es el segundo mecanismo más utilizado por las características particulares que este presenta. En la gestión 2009 alcanzo un valor de 17.6 millones de USD, posteriormente en el año 2010 fue el año en que este mecanismo alcanzó un record de con 25.2 millones de USD, en la gestión 2011 se ve una reducción en el valor la misma alcanzo 7.1 millones de USD.

### 3.1.3.3 SISTEMA ÚNICO DE COMPENSACIÓN REGIONAL (SUCRE)

El Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (SUCRE), nació como un paso fundamental para la integración comercial entre los países Latinoamericanos y el Caribe. Actualmente los países que utilizan de este sistema son: Venezuela, Ecuador, Cuba y Bolivia.

Gráfico 13



Desde la primera operación comercial que se desarrollo entre la empresa Gravelal de Bolivia y la empresa Industrias Diana de Venezuela que alcanzo un valor de 3.36 millones de USD, las operaciones comerciales mejoraron de manera



significativa durante la gestión 2011 alcanzando un valor de 4.4 millones de USD (Gráfico 14).

Considerando las exportaciones del sector manufactura a través del uso de dos mecanismos SUVINCA-INBOL y el Banco del ALBA para gestión 2009 que alcanzó 68.1 millones de USD, con un valor de 24.7 millones de USD representa el 36% del total de las exportaciones.

En la gestión 2010 Bolivia realiza su primera operación a través del SUCRE, ello significa que para esta gestión se disponen de tres mecanismos, el uso de ellos dio lugar a un incremento importante en las exportaciones, la misma llegó a 107 millones de USD, de los cuales 49.26 millones de USD corresponden al uso de los mecanismos SUVINCA-INBOL, Banco del ALBA y el SUCRE equivalente al 46% del total de las exportaciones.

Finalmente en la gestión 2011, el valor de las exportaciones del sector manufactura excepto soya alcanzó un valor de 31.1 millones de USD de los cuales, 13.3 millones de USD se los realizó a través del uso de los mecanismos de comercialización que existen, estos equivalen al 42.7% del total de las exportaciones manufactureras.

## **3.2 VOLÚMENES DE EXPORTACIÓN BOLIVIANA**

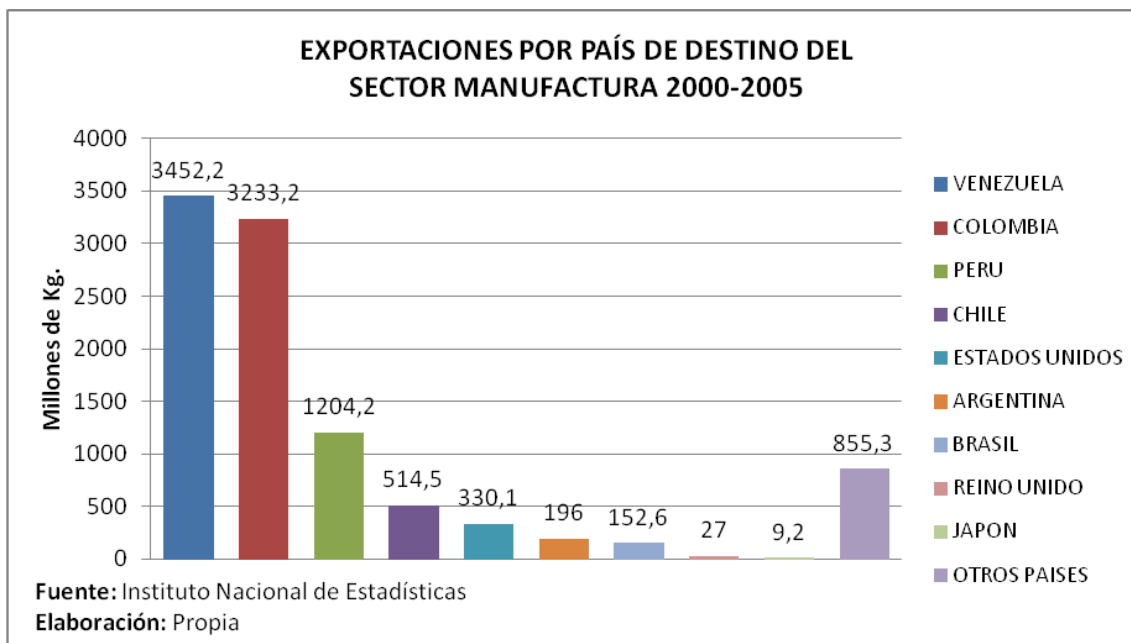
### **3.2.1 Principales países de exportación 2000-2005**

El volumen de las exportaciones durante las gestiones 2000-2005, según datos del INE Venezuela (3452.2 millones de USD), ocupa el primer lugar seguido de Colombia (3233.2 millones de USD), Perú (1204.2 millones de USD), Chile (514.5 millones de USD) y los Estados Unidos en quinto lugar con (330.1 Millones de USD). Esta descripción se lo realiza según el gráfico N° 15. Cabe mencionar que durante esta etapa la comunidad andina juega un papel ponderante en cuanto a



los volúmenes de exportación puesto que se encuentra a distancias mucho más cortas en relación a los Estados Unidos.

Gráfico 14



En su mayoría los países a los que Bolivia exporta productos manufactureros, son países de Suramérica sin embargo los Estados Unidos juega un papel importante por los precios de exportación.

Bolivia se caracteriza por ser un país potencial en la exportación de manufacturas el año 2005 ha batido un record en exportaciones, esto significa que al margen de los buenos precios internacionales para principales productos de exportación, el sector productivo y exportador boliviano ha cumplido con su cometido de apoyar el desarrollo del país, a pesar de todas las limitaciones de orden estructural y la ausencia de apoyo estatal a esta actividad que por su dinamismo se constituye en una de las mayores generadoras de empleo en el país.



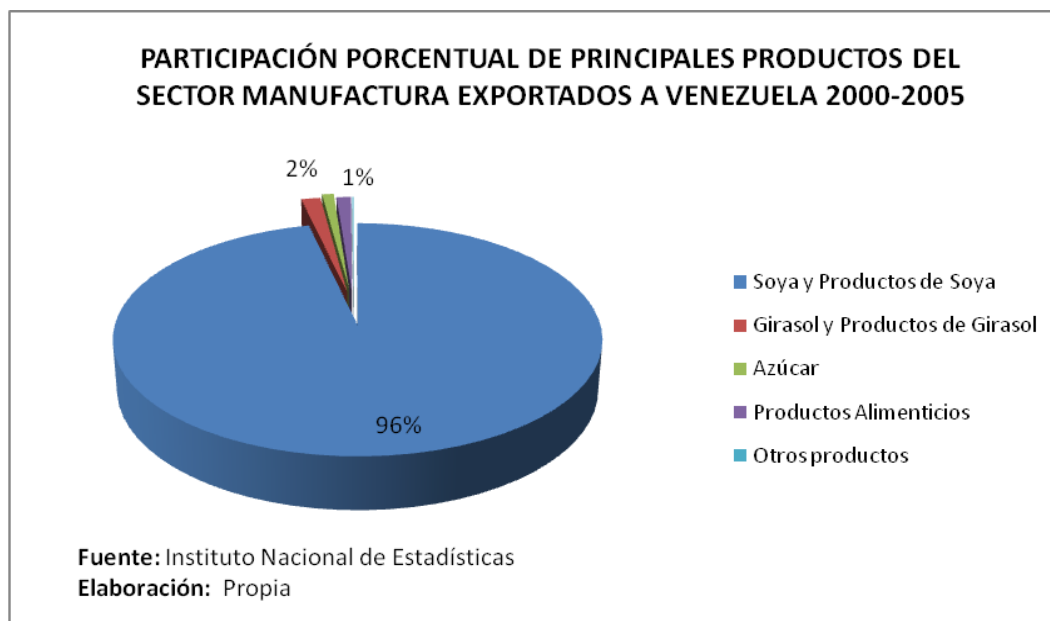
El sector manufacturero exportador boliviano tiene una importantísima influencia en la generación de empleo. Esto implica, que el número de beneficiarios de la actividad exportadora abarque a gran parte de la población boliviana.

### 3.2.2 Volúmenes en kg. de los principales productos exportados 2000-2005

Entre los principales productos exportados se encuentran los productos de soya con un 96% (Ver gráfico 16), quedando como un producto estrella en cuanto a volúmenes de exportación se refiere, seguido de los productos de girasol con un 2% y en menor cuantía el azúcar como se muestra en el gráfico 16.

Dentro de las actividades económicas más destacadas tenemos a la soya la cual tuvo una tasa promedio de exportación anual de 175 millones de dólares; los productos alimenticios tuvo un crecimiento promedio anual de 2.65 millones de dólares anual.

Gráfico 15





Considerando la importancia de otros productos manufactureros que no sea la soya, que representan el 4% se tiene: el girasol y productos de girasol que pertenece al grupo de las oleaginosas con 50.8 millones de USD, asimismo los productos alimenticios son relevantes con 38.6 millones de USD, finalmente el azúcar con 31 millones de USD (Gráfico 17).

Gráfico 16



Lo que significa que la soya es el producto estrella de las exportaciones bolivianas a Venezuela en cuanto a volúmenes de exportación se refiere seguido del girasol que también llega a ser una oleaginosa y entre ambas dejan simplemente un 1% para otros productos como ser el azúcar y productos alimenticios entre otros.

### 3.3 Volúmenes de exportación periodo 2006-2011

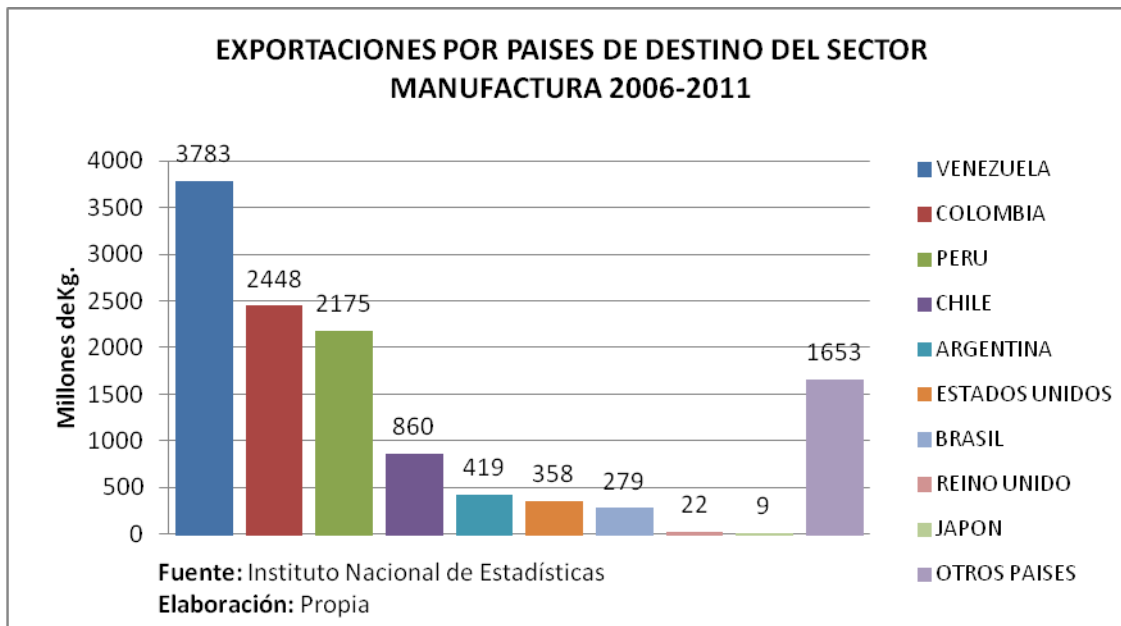
#### 3.3.1 Principales países de exportación peso bruto en kg.

En esta segunda etapa de análisis se observa que la República Bolivariana de Venezuela juega un papel importante en el volumen de las exportaciones con 3783 millones de USD, seguido por Colombia con 2448 millones de USD, Perú con 2175 millones de USD, Chile con 860 millones de USD, Argentina 419



millones de USD, entre las principales, esta aseveracion lo podemos observar en el grafico 18.

Gráfico 17



Es importante destacar que en este periodo Bolivia ingresa la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP) conformada por los países de Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua, Mancomunidad de Dominica, Antigua y Barbuda, Ecuador, y San Vicente y Las Granadinas, teniendo como su principal aliado a la Republica Bolivariana de Venezuela, el mismo, mostro a lo largo de este periodo apoyo para la comercializacion de manufactura a un tipo de cambio preferencial.

Es necesario destacar el auge de las exportaciones, pese a la suspensión desde 2008 por Estados Unidos de las Preferencias que otorgaba la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés), Bolivia logró vender más a Venezuela que lo que vendía a los Estados Unidos.



### **3.3.2 Principales productos exportados**

#### **3.3.2.1 Principales productos manufactureros 2006-2011**

Entre los principales productos de exportación a la República Bolivariana de Venezuela considerando el volumen bruto, la soya es muy representativa con un 96% del total de las exportaciones de productos manufactureros, seguido de productos de girasol con un 3% que también es una oleaginosa, lo que significa que el sector oleaginosa ocupa un 99% del total de las exportaciones a este país durante todo este periodo (Gráfico 19).

Las exportaciones Bolivianas a la República Bolivariana de Venezuela totalizaron 1322 millones de USD en los años 2006-2010, cifra superior en 37 por ciento a la registrada el periodo anterior.

El sector manufacturero textil es generador de empleo, directo e indirecto. Y en los últimos años ha experimentado un crecimiento regular. El cierre de algunos mercados y la apertura de otros le han significado desventajas y oportunidades.

Sin duda alguna la pérdida de la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de la Droga (ATPDEA) ha significado un duro golpe a la industria textil; la apertura del mercado venezolano, para compensar la pérdida, alivia de alguna manera el impacto, pero no soluciona el tema, ya que el estadounidense compra las prendas a precios significativos, mientras los consumidores de Venezuela la adquieren a bajo costo.

El mercado de Brasil también se presenta como una buena oportunidad para las prendas nacionales, pero dentro de los requisitos están las telas de origen, es decir que para que ingrese una prenda boliviana al país carioca ésta tiene que ser elaborada con material nacional y casi nada de terceras naciones.

Chile se presenta atractivo para las prendas de algodón y los jeans y ropa de bebé, pero nuevamente se tropieza con la materia prima. Argentina tiene toda la



predisposición para abrir su mercado, pero los requisitos son muy complicados para las prendas nacionales; aún así ingresan. México se muestra como un potencial comprador, en especial de las prendas de vestir de alpaca y llama. El país azteca demanda textiles artesanales en base a estas dos variedades. También es atractivo el mercado canadiense para la ropa abrigada<sup>153</sup>.

Gráfico 18



Simplemente para fines analíticos si no consideramos a la soya dentro los productos manufactureros podemos observar otros productos que también no dejan de ser importantes por el volumen de exportaciones

<sup>153</sup> Revista Nueva Economía, marzo 28, 2011





Gráfico 19



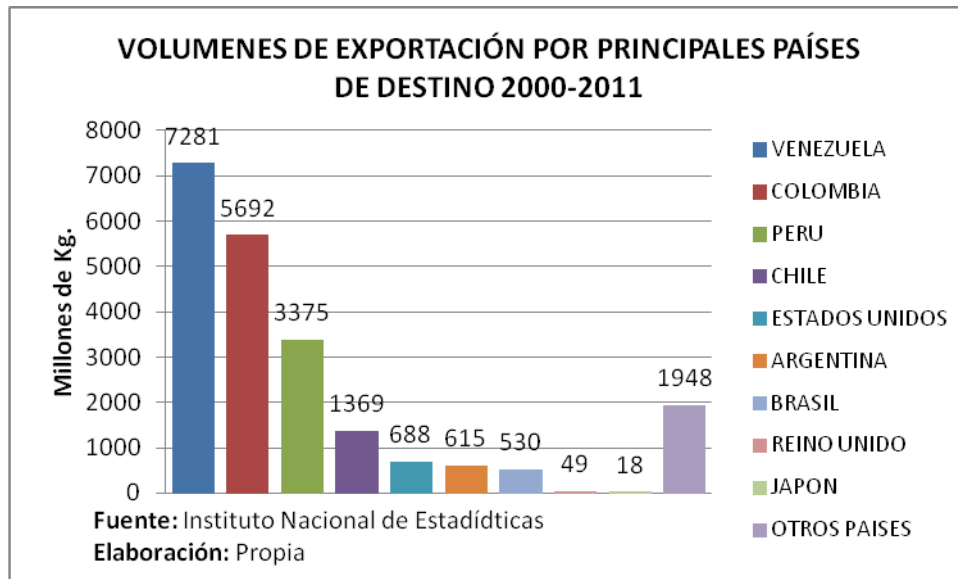
Estos productos tienen son: productos de girasol que asciende a 31.6 millones de kilogramos exportados, seguido de productos textiles con 7.3 millones de kilogramos y finalmente los productos alimenticios con un monto de 5.4 millones de kilogramos, otras manufacturas ascienden a 7.8 millones de kilogramos, lo que significa que estos productos son sumamente importantes en la economía del país tal como se lo puede apreciar en el gráfico 20.

### 3.3.3 Periodo de analisis comparativo de principales paises exportadores en volúmenes de exportacion periodo 2000-2011

Las principales exportaciones del sector manufacturero según datos del INE y como país de destino están enfocadas en la República Bolivariana de Venezuela con 7281 millones de kilogramos, Colombia 5692 millones de kilogramos, Perú con 3375 millones de kilogramos, Chile 1369 millones de kilogramos, Estados Unidos por su parte en quinto lugar con 688 millones de kilogramos como principales países (Ver gráfico 21).



Gráfico 20

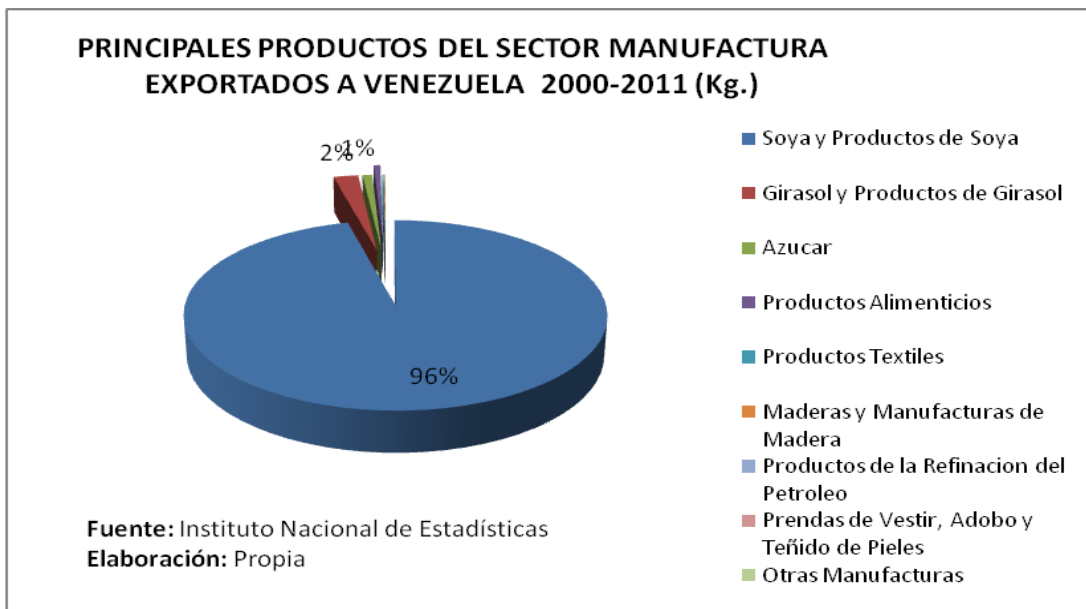


**Periodo de analisis comparativo de principales productos exportados por volúmenes de exportaciones**

De acuerdo al gráfico 22, se percibe que el principal producto exportado a la Republica Bolivariana de Venezuela es la soya con un 96%, seguido del girasol que también es una oleaginosa con un 2% lo que significa que el sector oleaginosa en estos 12 últimos años representa el 98% del total de las exportaciones catalogándola a Bolivia como un país importante en la producción de este producto (Ver gráfico 22).



Gráfico 21



El volumen de las exportaciones bolivianas de textiles a la República Bolivariana de Venezuela durante estos 12 años de análisis ascienden a 9.094.447 millones de dólares, más que las ventas bolivianas a Estados Unidos por vía de ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas, por sus siglas en inglés).

El incremento se explica también en la implementación del sucre como moneda de transacción entre los dos países, Las exportaciones a Venezuela son en su mayoría alimentos, textiles y manufacturas de madera. Hasta 2005 las ventas a ese país consistían principalmente en oleaginosas y girasol.

Las ventas a Venezuela tuvieron un fuerte aumento a partir de 2009, cuando el gobierno de Estados Unidos suspendió las preferencias que permitían a Bolivia exportar sin aranceles textiles y manufactura en madera al mercado estadounidense.

Washington aplicó la suspensión alegando que el gobierno de La Paz no cooperaba de manera suficiente en la lucha contra el narcotráfico. La Ley de



Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA, según sus siglas en inglés) es una concesión de Estados Unidos a países andinos por su cooperación en la lucha antidroga.<sup>154</sup>

### **3.4 RESTRICCIONES EN LAS NORMATIVAS COMERCIALES VENEZOLANAS (Barreras comerciales como política comercial)**

#### **3.4.1 Periodo 2000-2005**

El comercio bilateral entre Bolivia y Venezuela durante los periodos 2000-2005 se realizaron a través de la CAN (Comunidad Andina), esta a vez se inicio con la suscripción del Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969 y actualmente está constituida por Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú. Venezuela fue parte de esta integración desde 1973 y se retiro en el año 2006 por que Colombia y Perú firmaron tratados de libre comercio con los Estados Unidos, a partir de ese año las relaciones comerciales de Bolivia con la República Bolivariana de Venezuela se intensificaron a través de un nuevo mecanismo de integración denominada ALBA-TCP (Alianza Bolivariana Para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio entre los Pueblos)<sup>155</sup>.

El haberse alcanzado el objetivo del libre comercio al interior del mercado ampliado andino, la CAN busca perfeccionar la normativa comunitaria que rige dicho mercado y su administración y adoptar medidas que contribuyan a la transparencia y facilitación del comercio. En tal sentido están previstas acciones en los siguientes campos:

- Perfeccionamiento y Administración del Mercado Ampliado
- Política Arancelaria
- Normas de Origen
- Convenio Automotor

---

<sup>154</sup> Periodico Los Tiempos febrero 2010

<sup>155</sup> <http://www.comunidadandina.org/>



- Salvaguardias
- Dumping y Subsidios
- Derechos correctivos por diferencias arancelarias
- Libre Competencia
- Obstáculos Técnicos al Comercio
- Sanidad Humana
- Nomenclatura Aduanera
- Valoración Aduanera
- Procedimientos y Regímenes Aduaneros
- Comercio de productos agropecuarios y agro cadenas
- Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria

La Comunidad Andina como tal se inició a partir de 1995, en la etapa de la Unión Aduanera al poner en vigencia su Arancel Externo Común, gracias al cual, los bienes de importación destinados a cualquiera de los países miembros, son sometidos a la aplicación de un tributo de importación único aplicable en toda la región. Asimismo, el establecimiento de la Unión Aduanera establece el libre comercio interno de bienes y servicios al gozar del "arancel cero" en la comercialización de la totalidad de la oferta exportable entre los países integrantes.

### **3.4.2 Barreras legales y necesarias**

1. Controles autorizados para protección de salud, vida, seguridad, etc. (Normas técnicas y Barreras sanitarias)
2. Barreras por prácticas comerciales desleales (Dumping y Subsidios)
3. Salvaguardias.- Son modalidades de emergencia a fin de proteger una industria nacional, es una restricción del comercio internacional que se practica ante la presencia de un daño o posible daño a un determinado sector de la economía.



4. Barreras ambientales (Productos y Procesos)
5. Asignación de divisas para financiar las importaciones y exportaciones a través de CADIVI.

### **3.4.3 Periodo 2006-2011**

En el año 2006 la República Bolivariana de Venezuela se retiró de la CAN (Comunidad Andina), sin embargo las relaciones comerciales bilaterales mejoraron, y especialmente desde la adhesión de Bolivia al ALBA (Alianza Bolivariana para los pueblos de Nuestra América) que nació como una contraposición al ALCA. En este periodo las barreras comerciales se intensificaron, sin embargo subió el nivel de las exportaciones bolivianas a Venezuela.

Las barreras comerciales legales implementadas en el periodo anterior se mantienen sin embargo existen restricciones al comercio bilateral implementadas por el gobierno Bolivariano identificadas según información del IBCE por medianos, grandes empresarios para poder acceder al mercado venezolano son los siguientes:

1. Exigencias de permisos para importar
2. Desde febrero de 2007, los alimentos y la industria liviana deben solicitar el Certificado de no producción o producción insuficiente para poder importar.
3. La exención del IVA en importaciones para los alimentos está casado con la necesidad de contar con el certificado de no producción.
4. El pago para los exportadores toma como promedio 6 meses y debe ser iniciado ante el CADIVI por la empresa importadora.
5. Tipo de Cambio en la República Bolivariana de Venezuela



#### **3.4.4 Periodo 2000-2011**

Las restricciones que se desarrollaron en la primera etapa de la investigación de los 5 barreras solo los Controles autorizados para protección de salud, vida, seguridad, está establecido dentro de la normativa de la OMC. Lo que significa que los cuatro restantes (Barreras por prácticas comerciales desleales, Salvaguardias, Barreras ambientales, Asignación de divisas para financiar las importaciones y exportaciones a través de CADIVI) de acuerdo al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, que hoy conocemos como la Organización Mundial del Comercio (OMC) pueden ser considerados como barreras no arancelarias y por lo tanto que tiene un impacto proteccionista, y por ello evita el ingreso o restringe el ingreso de un producto o la prestación de un servicio a un determinado mercado.

Durante el periodo 2006-2011 las medidas del primer periodo se mantienen se incremento el certificado de no producción para determinadas mercancías, además hubo un ajuste cambiario en Venezuela que desincentivaron la exportaciones y de alguna forma trajo descontento e hizo ver al mercado venezolano como insostenible por los empresarios bolivianos que se benefician de este mercado.

Este periodo abarca desde la asunción del actual presidente Evo Morales, dando inicio a un nuevo escenario de desenvolvimiento de la economía boliviana, que luego de un año las exportaciones hacia la República Bolivariana de Venezuela de productos manufactureros saltó de 21.2 millones de USD a 40.2 millones de USD en 2007, y de manera sorprendente el 2008 llegó hasta 102.5 millones de USD, sin embargo en la gestión 2009 se redujo a 68.1 millones de USD y recuperó el 2010 con 107 millones de USD, en la gestión 2011 se redujo a 31.1 millones de USD.

Es importante resaltar los cambios en la economía identificados por que los micro, pequeños y grandes empresarios identificaron en el manejo de su economía y



comercio exterior de Venezuela, pues según ellos estos no permiten el flujo de normal del comercio<sup>156</sup>.

- Desde enero de 2003 la asignación de divisas para financiar las importaciones y exportaciones se hace a través de la comisión de Administración de Divisas (CADIVI).
- Exigencias de permisos para importar
- Desde febrero de 2007, los alimentos y la industria liviana deben solicitar el Certificado de no producción o producción insuficiente para poder importar.
- La exención del IVA en importaciones para los alimentos está casado con la necesidad de contar con el certificado de no producción.
- El pago para los exportadores toma como promedio 6 meses y debe ser iniciado ante el CADIVI por la empresa importadora.

#### **3.4.4.1 La protección de la producción nacional e industrias nacientes (Certificado de No Producción o Producción insuficiente)**

La principal restricción al comercio impuesta por el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela es el “Certificado de no Producción” que lo otorga CADIVI o SENIAT para los productos o tipos de productos señalados en los respectivos basamentos legales que rigen la materia correspondiente y tienen una vigencia de 6 meses. Este documento lo debe obtener la empresa venezolana que quiera importar desde Bolivia o cualquier otro país.

Los requisitos para el certificado de no producción o producción insuficiente<sup>157</sup>:

---

<sup>156</sup> Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE

<sup>157</sup> <http://tramites.mcti.gob.ve/tramites/>(Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e industrias intermedias)





- Timbre Fiscal 0.3 UT o depósito en el Banco de Venezuela Cuenta N° 0102-0552-21-0000024439 a nombre de Gob. Dtto Capital Ing. Ventas Timbres Fiscales.
- Solicitud del Certificado de No Producción (Planilla, Oficio y Autorización generadas por el sistema, firmadas por el representante legal y con sello húmedo de la empresa).
- Solicitud por escrito del Certificado de No Producción o Producción Insuficiente con exposición de motivos firmada y sellada, la cual debe contener: datos de la empresa, cuantos años tiene en el mercado, actividad económica, finalidad de uso del producto a importar, capacidad de producción, en caso de empresas manufactureras, históricos de ventas e importaciones y cualquier otra información que considere necesaria agregar.
- Descripción Técnica y Comercial de el (los) producto(s) a importar, tomando como ejemplo el siguiente cuadro anexo\*
- Fotocopia de la factura comercial o factura pro-forma vigente, en español o su traducción en hoja aparte.
- El precio unitario en la solicitud debe expresarse sin flete ni seguro y debe corresponder con el precio unitario de la proforma.
- Si la factura viene en otra moneda diferente al dólar realizar la conversión en la solicitud y anexar hoja impresa de la conversión del día, según Banco Central de Venezuela.
- La Factura debe contener firma y/o sello del proveedor.
- La solicitud debe contener el mismo país de origen que aparece en la factura.



- Puede anexar catálogos, folletos, revistas, CD, etc., que ayude a aclarar las especificaciones técnicas y descripción de los productos a importar.
- Copia del RIF, (vigente)
- Copia de la C.I del representante legal.
- Copia de la declaración del ISLR, (vigente), o en su defecto consignar Balance General o Estado de Ganancias y Pérdidas firmado por un Contador Público y Visado por el Colegio de Contadores Públicos (hasta un (1) mes antes de la fecha actual); en caso de no declarar, anexar constancia de no contribuyente emitida por el SENIAT.
- Copia de la declaración del IVA (vigente); en caso de no declarar, anexar la constancia de no contribuyente emitida por el SENIAT.
- Copia de la declaración del Impuesto Municipal (vigente); en caso de no declarar, anexar la constancia de no contribuyente emitida por la Alcaldía o Hacienda Pública Municipal.
- Registro Mercantil (Acta Constitutiva) y su última modificación (si la hubiere) resaltando a la persona solicitante.



### 3.5 MODELO ECONOMÉTRICO

Con objeto de determinar las elasticidad de la función de las exportaciones con respecto a sus variables explicativas, de forma tal que podamos obtener parámetros útiles al momento de realizar análisis de sensibilidad, se Formulara un modelo de tipo econométrico que explique la función de las exportaciones a nivel nacional, en ese sentido se considerara las principales utilidades principales que se describe a continuación:

- **Análisis estructural:** cuantificación de las relaciones que entre el periodo analizado ha existido entre las variables implicadas, a través del conocimiento del signo y valor de los parámetros estimados. Es decir, sirve para conocer como inciden en la endógena variaciones de las variables explicativas.
- **Predicción:** Dados unos valores a futuro para las variables explicativas, y conociendo la expresión matemática que relaciona las variables explicativas y la variable endógena, es posible predecir los valores que tomará a futuro la variable objeto de estudio.
- **Simulación o evaluación de políticas:** Efectos que tienen sobre la endógena diferentes estrategias que se planteen de las variables explicativas. En general, el modelo econométrico es una herramienta de análisis que ayuda en la toma de decisiones tanto a nivel económico en general (macro) como en el ámbito de la dirección de empresas (micro).



## Especificación del modelo

*Valor de exportacion = f(Volumen exportacion, Barreras comerciales)*

$$Y_t = B_0 + B_1X_{1t} + B_2X_{2t} + \mu_t$$

Donde:

$Y_t$ , *Valor exp.* : Variable endógena, representa el valor de la exportación.

$X_{1t}$ , *volumen exp.*: Variable exógena, al volumen de exportación.

$X_{2t}$ , *Barreras comerciales*: Variable exógena, representa a las barreras comerciales.

$\mu_t$ : Variable de perturbación aleatoria que representa otros factores implícitos que pueden influir en el valor de exportación, debe cumplir el supuesto de ruido blanco.

$B_0$ : Constante del modelo que representa el valor de exportación.

$B_1, B_2$ : Parámetros asociados a las variables independientes.

## Estimación del modelo

Para la estimación del modelo se utiliza el método de los mínimos cuadrados ordinarios (MCO), el cual consiste en obtener estimadores mínimo cuadráticos de tal forma que la diferencia entre la variable observada y la estimada sea mínima. Teniendo en cuenta la hipótesis planteada de perturbación  $\mu_t$ , que debe ser de característica de ruido blanco. Los signos de los parámetros deben ser positivos

Utilizando el programa EVIEWS 5, en el siguiente cuadro se muestra la salida de la regresión estimada.



View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Dependent Variable: LOG(VALOREXP)									
Method: Least Squares									
Date: 08/06/13 Time: 11:07									
Sample: 2000 2011									
Included observations: 12									
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.					
LOG(VOLUMENEXP)	0.466280	0.197258	2.363805	0.0423					
LOG(BARRERASC)	2.035891	0.306264	6.647504	0.0001					
C	-1.787059	0.825416	-2.165039	0.0586					
R-squared	0.844376	Mean dependent var	3.210589						
Adjusted R-squared	0.809793	S.D. dependent var	0.914988						
S.E. of regression	0.399052	Akaike info criterion	1.212866						
Sum squared resid	1.433179	Schwarz criterion	1.334092						
Log likelihood	-4.277193	F-statistic	24.41579						
Durbin-Watson stat	2.155449	Prob(F-statistic)	0.000231						

Los resultados de mayor importancia para la investigación son los parámetros  $\beta_i$ , los cuales muestran parámetros con signos positivos, lo que significa que hay una relación directa de la variable dependiente y la independiente.

En consecuencia, el valor de la exportación responde al volumen de exportación y las barreras comerciales. Al incrementar en 1% el volumen de exportación se incrementa en 0.46% el valor de la exportación, y finalmente al incrementar en 1% las barreras comerciales se incrementa en 2% el valor de la exportación. Constituyéndose en variables exógenas o independientes muy importantes.

En el modelo resaltan los siguientes aspectos muy importantes:

- a) El coeficiente de correlación o determinación esta dentro el rango de  $0 < R^2 < 1$ , lo que significa que el porcentaje de variación del valor de exportación esta explicado por el modelo econométrico en 84.4%. El 15.6% restante esta explicado por otras variables que no están en el modelo.
- b) El estadístico F o probabilidad, presenta un valor estadísticamente significativo, lo que evidencia que las variables utilizadas tienen consistencia.



## 2. Prueba de diagnostico

### a) Prueba de normalidad de los residuos del modelo

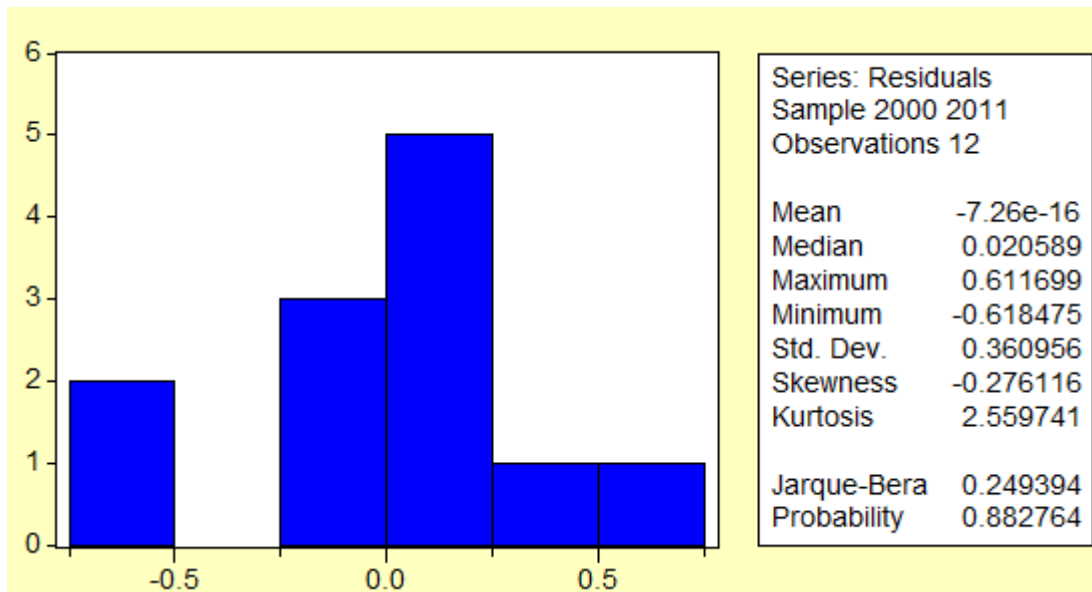
#### Estadístico de Jarque-Bera

El estadístico Jarque-Bera (JB) nos da un valor de 0.23 y su nivel de probabilidad asociado 0.88, lo que nos permite aceptar la hipótesis nula de normalidad en los residuos del modelo, es decir el modelo cumple con el supuesto de ruido blanco. Para aplicar el test de JB se formula la siguiente hipótesis:

$H_0$  : *Los residuos del modelo tienen distribucion normal (ruido blanco)*

$H_a$  : *Regla de decisión: Prob (JB) > 0.05, no se Rechaza la Ho*

Al observar el valor de Prob del estadístico de JB igual a 0.23 el cual es mayor al 5% de significancia, por lo que concluimos que los residuos tienen una distribución normal.





**b) Prueba de Autocorrelacion**

**Estadístico de “Q” de Box**

El “Q”de Box nos permite contrastar el supuesto de no auto correlación en los residuos del modelo. Utilizamos el programa Eviews para los últimos 10 retardos.

*Dócima de la Prueba de Autocorrelación*

*H<sub>0</sub>: No existe Autocorrelación en el comportamiento de los residuos*

*H<sub>a</sub>: Existe Autocorrelacion*

*Regla de decisión: Si el valor PROB es mayor al 5% Aceptamos la hipótesis nula*

Como se observa en el cuadro de salida el valor estadístico acumulado (Q=7.3) tiene un nivel de probabilidad asociado de 0.69 el cual nos permite aceptar la hipótesis de no autocorrelacion en los residuos del modelo. Asimismo los coeficientes de correlación y autocorrelacion no son estadísticamente significativos.

Correlogram of Residuals					
Date: 08/06/13 Time: 11:03					
Sample: 2000 2011					
Included observations: 12					
Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	-0.389	-0.389	2.3071	0.129	
2	0.391	0.283	4.8805	0.087	
3	-0.359	-0.179	7.2809	0.063	
4	-0.032	-0.363	7.3023	0.121	
5	-0.055	0.017	7.3744	0.194	
6	0.000	0.069	7.3744	0.288	
7	0.000	-0.173	7.3744	0.391	
8	0.000	-0.112	7.3744	0.497	
9	0.000	0.054	7.3744	0.598	
10	0.000	-0.023	7.3744	0.690	



**c) Test de Heterocedasticidad de Arch**

El test de Arch sobre heterocedasticidad supone que el modelo econométrico estimado sea homocedastico, la situación inversa se conoce como heterocedastico.

*Dócima de la Prueba de Heterocedasticidad*

*H<sub>0</sub>: Homocedasticidad*

*H<sub>a</sub>: Heterocedasticidad*

*Regla de decisión: Si el valor PROB es mayor al 5% Aceptamos la Ho*

Como se observa en el siguiente cuadro de salida de Eviews, los coeficientes de las variables explicativas no resultan significativos y la prueba de nulidad conjunta de la probabilidad asociada a los estadísticos “F” y Obs R-squared es mayor al 5% por lo cual aceptamos la Ho, y el modelo no presenta heterocedasticidad.

ARCH Test:				
F-statistic	0.003525	Probability	0.953951	
Obs*R-squared	0.004307	Probability	0.947674	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 08/06/13 Time: 11:22				
Sample (adjusted): 2001 2011				
Included observations: 11 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.131511	0.066986	1.963276	0.0812
RESID^2(-1)	-0.019928	0.335637	-0.059374	0.9540
R-squared	0.000392	Mean dependent var	0.128915	
Adjusted R-squared	-0.110676	S.D. dependent var	0.159720	
S.E. of regression	0.168326	Akaike info criterion	-0.562860	
Sum squared resid	0.255003	Schwarz criterion	-0.490516	
Log likelihood	5.095731	F-statistic	0.003525	
Durbin-Watson stat	1.979570	Prob(F-statistic)	0.953951	





### d) Test de heterocedasticidad de White

#### *Décima de la Prueba de Heterocedasticidad*

$H_0$ : Homocedasticidad

$H_a$ : Heterocedasticidad

*Regla de decisión: Si el valor PROB es mayor al 5% Aceptamos la  $H_0$*

Como se observa en el cuadro siguiente la probabilidad asociada a los estadísticos “F” y Obs R squared es mayor al 5%, por lo que aceptamos la  $H_0$  de homocedasticidad, con lo que ratificamos que el modelo no presenta heterocedasticidad.

---

White Heteroskedasticity Test:

---

F-statistic	3.299262	Probability	0.080562
Obs*R-squared	7.840977	Probability	0.097580

---

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 08/06/13 Time: 11:24

Sample: 2000 2011

Included observations: 12

---

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4.716416	2.321417	-2.031697	0.0817
LOG(VOLUMENEXP)	1.346430	0.512650	2.626412	0.0341
(LOG(VOLUMENEXP))^2	-0.246182	0.094001	-2.618928	0.0345
LOG(BARRERASC)	3.224452	2.510229	1.284525	0.2398
(LOG(BARRERASC))^2	-0.795128	0.695223	-1.143702	0.2903

---

R-squared	0.653415	Mean dependent var	0.119432
Adjusted R-squared	0.455366	S.D. dependent var	0.155790
S.E. of regression	0.114972	Akaike info criterion	-1.193919
Sum squared resid	0.092530	Schwarz criterion	-0.991875
Log likelihood	12.16352	F-statistic	3.299262
Durbin-Watson stat	2.798924	Prob(F-statistic)	0.080562

---



**e) Test de Cusum 5%, Prueba de estabilidad estructural del modelo**

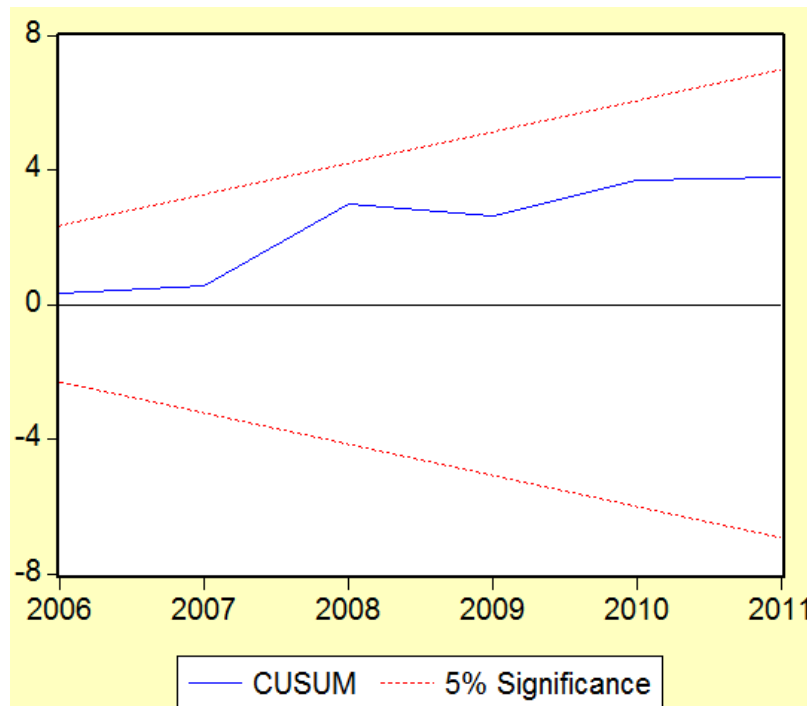
El test de Cusum supone que los parámetros asociados a las variables explicativas permanecen estables.

*H<sub>0</sub>: Estabilidad del Modelo*

*H<sub>a</sub>: Inestabilidad del Modelo*

*Regla de decisión: Si la gráfica está dentro de las bandas de confianza entonces Aceptamos la hipótesis nula*

Como se observa en la grafica siguiente, la línea no sobrepasa las bandas, por lo tanto aceptamos la hipótesis nula, de permanencia estructural de los parámetros del modelo.





## 4 CONCLUSIONES

### 5.1 Conclusión General

De acuerdo al estudio realizado de las exportaciones sector manufacturero del Estado Plurinacional de Bolivia a la República Bolivariana de Venezuela, concluimos que mercado venezolano es sostenible si se mantienen las buenas relaciones políticas bilaterales:

Por otro lado el valor de las exportaciones es un dato que a través de los precios y volumen, muestra un dato que explica el comercio de un país durante un determinado periodo de tiempo en ese sentido observamos que en los doce años de estudio el principal producto exportado son las oleaginosas compuesta por la soya y productos de girasol, En el periodo de estudio 2006-2011 se inicia comercializar otros productos que año tras año tienden a la subida, tales productos son los textiles, manufacturas en madera, manufacturas en cuero, joyería, entre los más importantes.

Para este apartado consideramos a tres indicadores para la gestión 2011, esto con el propósito de realizar una comparación. Estos indicadores son: Las exportaciones totales, el Producto Interno Bruto y los Impuestos:

Sobre el total de las exportaciones de Bolivia al mundo que asciende a un valor de 9.109 millones de USD<sup>158</sup>, por su parte las exportaciones a la República Bolivariana de Venezuela asciende a 287.7 millones de USD equivale al 3.15 %.

El impacto que posee en el Producto Interno Bruto PIB, el mismo que durante la gestión 2011 alcanzó un valor de 23.000 millones de USD<sup>159</sup>, tomado en cuenta el valor de las exportaciones del sector manufacturero que durante la gestión 2011 alcanzó un total de 287.7 millones de USD, en porcentajes representa el 1.2% de participación.

---

<sup>158</sup> Instituto Nacional de Estadísticas

<sup>159</sup> Banco Central de Bolivia



Considerando que una de los principales ingresos del estado son los impuestos, en la gestión 2011 alcanzo un valor de 30.201,2<sup>160</sup> bolivianos equivalente en dólares a 4.376 millones de USD, si este dato lo relacionamos con el valor de las exportaciones de manufacturas a la República Bolivariana de Venezuela que ascienden a 287.7 millones de USD en porcentajes representa el 6.5%.

## **5.2 Conclusiones específicas**

### **5.2.1 Volumen de las exportaciones**

- El volumen de las exportaciones del sector manufacturero a la República Bolivariana de Venezuela en relación al valor de las exportaciones posee datos muy elevados lo que significa que los precios son bajos.
- Considerando los mecanismos de comercialización que existen para facilitar el comercio bilateral no es aprovechado por los empresarios bolivianos.
- Venezuela si bien no es un mercado que reemplace a los Estados Unidos es un mercado grande y una alternativa para vender productos nacionales, puesto que las relaciones políticas son muy solidas y pone en ventaja sobre otros países.

### **5.2.2 Normativas comerciales**

Las normativas comerciales para regular el comercio y proteger la industria nacional adoptadas por la República Bolivariana de Venezuela, en cierta medida no retrasan pero no impide el comercio bilateral de productos manufactureros según se pueden apreciar en la comparación de dos periodos, según estos datos se concluye que a través de estas políticas y la firma de varios instrumentos bilaterales, las exportaciones se consolidaron lo que significa que existe un trato preferencial en la comercialización de los productos manufactureros sobre todo a productos originarios.

---

<sup>160</sup> Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) 2012



### **5.2.3 Aporte teórico**

Por lo tanto de acuerdo a la teoría de las ventajas comparativa de David Ricardo muestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un coste relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás y que tenderán a importar los bienes en los que son más ineficaces. En ese sentido se acepta esta teoría puesto que Bolivia tiene ventaja comparativa en relación a Venezuela en la producción de soya y Venezuela por su parte tiene ventaja comparativa en la producción de diesel.

### **5.2.4 Aporte de la investigación**

Las exportaciones bolivianas a la Republica Bolivariana de Venezuela durante estos 12 años de estudio, a pesar de las políticas de proteccionistas de Venezuela a sus sectores productivos mostraron importantes avances tanto en volumen como en el valor de las exportaciones. El ALBA-TCP como un espacio político-económico de integración que se desarrolla bajo los principios de solidaridad, la complementariedad, justicia y cooperación, que tiene el propósito histórico fundamental de unir las capacidades y fortalezas de los países que la integran fue estructural en el desarrollo del comercio, lo que da a entender que la distancia y políticas proteccionista en el comercio bilateral se desarrolle. Lo que significa que cuando dos países tienen la voluntad de realizar comercio y en el marco de los principios de Solidaridad, Reciprocidad, Complementariedad se obtienen resultados óptimos, sin importar las factores geográficos ni políticas proteccionistas que existan.



## 5.3 RECOMENDACIONES

### 5.3.1 Recomendación general

- Diversificar los productos exportados a través de políticas gubernamentales como ser inyección de capital a la micro y pequeña empresa, asimismo buscar otros productos diferentes a la soya para un mejor aprovechamiento del mercado venezolano que en los 12 años de estudio Bolivia apenas alcanzó el 0.98% de participación de los 50.000 millones de dólares que importa del mundo, e incrementar la comercialización de textiles, productos alimenticios, productos de joyería, productos de madera, bebidas. Asimismo intensificar el uso de los mecanismos de comercialización:
  - Invertir en más fábricas de diferentes rubros, de ser posible producir sus propias materias primas y que no dependa de los proveedores internacionales. De concretarse este anhelo se le ampliara el mercado venezolano y abrirá nuevos mercados por que el producto boliviano será más competitivo a nivel internacional. Sobre todo es necesario intensificar las actividades de difusión de los mecanismos al sector empresarial a fin de incrementar las exportaciones.
  - Diversificar los productos en diferentes rubros de exportación realizando un mapa del mundo de las mercancías para a través de él identificar la oferta y demanda de mercancías a comercializar en el marco del ALBA.
  - Crear mecanismos de aprovechamiento de las demandas y ofertas de ambos países para entrar en un escenario de complementariedad productiva a través de un mapa del mundo de las mercancías.



### **5.3.2 Recomendaciones específicas**

#### **5.3.2.1 Volumen de la producción**

El volumen de la producción de productos manufactureros es elevado y si relacionamos a con el valor de las exportaciones se determina que los precios son reducidos es un factor en el que se debería realizar un estudio delicado por el tema del tipo de cambio oficial y el mercado negro en la República Bolivariana de Venezuela, se presume que en las exportaciones existe un juego de divisas que permiten una ganancia adicional al importador venezolano. En ese sentido es necesario reglamentar esta situación a través acuerdos bilaterales en materia de divisas.

#### **5.3.2.2 Normativas Comerciales**

Con objeto de intensificar las exportaciones informar a la población empresarial que las barreras comerciales impuestas por Venezuela no es determinante cuando la operación comercial se los realiza a través de cualquiera de los mecanismos. Es importante Intensificar la difusión de los mecanismos de comercialización que existen como ser el SUCRE, SUVINCA, BANCO DEL ALBA para un mejor aprovechamiento del mercado venezolano por parte de los empresarios bolivianos, a través de folletos, publicaciones en prensa, seminarios, cursos de especialización y participación en ferias comerciales a nivel municipal departamental y nacional.



## **ANEXOS**





**ANEXO 1. Gráfico 1, Gráfico 2, Gráfico 3, Gráfico 4**

**RELACIÓN HISTÓRICA DE LAS EXPORTACIONES BOLIVIANAS PERIODO 2000-2011**

PRODUCTO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Soya y Productos de Soya</b>	38.151.365	81.584.252	156.058.888	157.318.517	223.320.487	161.871.682	178.735.751	198.503.850	143.795.428	221.642.462	232.231.461	256.667.777
<b>Productos Textiles</b>	616.053	949.824	311.781	144.203	845.034	685.262	911.049	10.897.138	84.472.949	19.859.051	38.258.269	13.261.554
<b>Girasol y Productos de Girasol</b>	2.046.381	4.268.721	9.569.430	5.455.191	1.834.599	5.061.482	18.198.606	5.758.424	10.904.044	27.011.925	16.988.698	2.500.000
<b>Prendas de Vestir, Adobo y Teñido de Pieles</b>	14.324	60.478	19.634	14.787	46.633	74.812	100.168	1.821.667	1.299.341	14.394.583	16.411.025	4.626.358
<b>Productos Alimenticios</b>	8.199.630	5.923.913	5.205.487	1.983.501	5.625.481	699.384	1.504.184	973.406	832.728	995.289	2.786.441	2.601.725
<b>Otras Manufacturas</b>	29.618	212.301	40.243	33.826	17.940	3.900	7.034	6.223.050	270.493	2.895.117	12.351.931	3.551.168
<b>Azucar</b>			2.942.000	3.232.336	2.675.650			11.667.400	2.708.920	2.297.755		
<b>Maderas y Manufacturas de Madera</b>	617	131.689	49.338	101	82.649	199.208	271.294	479.308	294.146	134.192	9.639.246	833.359
<b>Estaño Metalico</b>	425.229	1.517.376	57.107	4.080	162.968	165.533	139.301	61.974	1.447.079	68.061	1.762.054	7.369
<b>Fabricación de muebles de Madera</b>								600.000	150	25.766	4.905.927	215
<b>Sustancias y Productos Quimicos</b>		44.714		45.143	125.493		347	139.442	55.300	63.452	2.484.630	2.399.296
<b>Cueros y Manufacturas de Cuero</b>	205.741	480.671	172.257	150.704	227.664	389.052	133.365	86.723	34.668	33.053	712.866	658.256
<b>Calzados</b>								1.504.000				131.018
<b>Productos de la Refinacion del Petroleo</b>					9.509			8.219	255.605	290.005	286.067	534.707
<b>Barras de Plomo</b>	46.018	90.664	28.592	314	23.249	45.979						
<b>Acido Ortoborico</b>	17.740									24.954	12.612	
<b>Joyeria de Plata</b>									15.050		12.960	
<b>Otros Metales Manufacturados</b>										10.375		
<b>Antimonio Metalico y oxidos de Antimonio</b>						5.220						
<b>Bebidas</b>				3.198	960						270	
<b>Papel y Productos de Papel</b>					84							
<b>TOTAL</b>	49.752.716	95.264.602	174.454.756	168.385.899	234.998.402	169.201.515	200.001.098	238.724.601	246.385.899	289.746.040	338.844.456	287.772.802
<b>SIN SOYA</b>	11.601.351	13.680.350	18.395.869	11.067.382	11.677.915	7.329.832	21.265.347	40.220.751	102.590.472	68.103.578	106.612.995	31.105.025

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística



## ANEXO 2. Gráfico 2

Actividad Económica	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Σ 2000-2012	Promedio 2000-2012	Porcentaje
<b>TOTAL</b>	1.246.275.935	1.226.206.687	1.319.854.854	1.589.843.696	2.194.570.337	2.867.428.216	4.088.331.460	4.821.826.806	6.932.929.446	5.399.575.389	6.966.051.770	9.113.998.649	47.766.893.245	3980574437	100%
<b>Extracción de Hidrocarburos</b>	157.860.843	286.658.764	331.460.177	485.377.880	815.400.081	1.400.206.046	2.011.235.787	2.240.030.675	3.483.377.494	2.107.289.603	2.984.418.246	4.112.445.318	20.415.760.914	1701313410	43%
<b>Industria Manufacturera</b>	715.783.618	696.712.389	727.292.907	781.077.377	949.868.870	945.108.951	1.123.924.490	1.330.861.649	1.654.349.076	1.505.391.262	1.840.494.099	2.243.252.695	14.514.117.384	1209509782	30%
<b>Extracción de Minerales</b>	260.106.869	189.346.757	199.861.253	229.216.735	297.702.193	350.534.070	793.633.856	1.062.471.612	1.520.775.531	1.498.489.394	1.860.993.585	2.420.090.308	10.683.222.164	890268514	22%
<b>Agricultura, Ganadería, Caza</b>	112.478.969	53.463.143	61.235.644	94.155.726	131.580.402	171.562.960	159.537.326	188.462.869	274.427.345	288.405.131	280.145.839	338.210.328	2.153.665.683	179472140	5%
<b>Energía Eléctrica</b>	45.636	25.634	4.873	15.977	18.791	16.189							127.100	10591,705	0%

## ANEXO 3, gráfico 6

### DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR MANUFACTURERA

ESTADOS UNIDOS	23%
VENEZUELA	17%
COLOMBIA	15%
PERU	9%
SUIZA	8%
CHILE	4%
REINO UNIDO	3%
CHINA	2%
ARGENTINA	2%
PAISES BAJOS	2%
OTROS PAÍSES	14%

Fuente :INE, Elaboración: Propia



**ANEXO N° 4. Gráfico 8**

País (Destino para Exportaciones)	Año						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000-2005
	Valor FOB (\$us.)						
<b>ARGENTINA</b>	23.547.344,00	18.023.457,09	12.364.176,49	8.579.164,65	13.734.215,41	12.719.723,87	88.968.081,51
<b>BRASIL</b>	9.813.362,00	8.203.858,72	7.303.927,80	13.185.600,35	18.051.196,10	24.586.767,10	81.144.712,07
<b>CHILE</b>	24.556.727,00	21.696.445,59	24.294.168,05	32.038.756,10	44.528.754,96	34.909.334,30	182.024.186,00
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	163.303.273,00	135.166.999,12	155.621.225,85	191.329.380,86	260.839.707,16	251.089.031,50	1.157.349.617,49
<b>PERU</b>	41.116.574,00	47.459.670,82	50.161.821,57	58.573.361,28	95.782.259,89	88.345.162,37	381.438.849,93
<b>VENEZUELA</b>	49.752.716,00	95.264.601,86	174.454.756,31	168.385.898,83	234.998.401,67	169.201.514,80	892.057.889,47
<b>OTROS</b>	403,70	370,00	303,00	308,00	281,00	364,00	2.029,70
<b>RESTA ENTRE EL TOTAL</b>	403.693.622,00	370.897.355,85	303.092.830,62	308.985.215,33	281.934.334,80	364.257.416,71	2.032.860.775,31
<b>TOTAL</b>	715.783.618,00	696.712.389,05	727.292.906,69	781.077.377,40	949.868.869,99	945.108.950,65	4.815.844.111,78
<b>Fuente:</b> Instituto Nacional de Estadística							



**ANEXO N°3. Grafico 7**

Producto	Año						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000-2005
	Valor FOB (\$us.)						
Cueros y Manufacturas de Cuero	205.741	480670,9	172256,82	150703,76	227664,25	389052,	1.626.088,73
Prendas de Vestir, Adobo y Teñido de Pieles	14.324	60478,22	19634,23	14786,8	46633,2	74812,47	230.668,92
Maderas y Manufacturas de Madera	617	131689,28	49337,91	101,3	82648,96	199208,48	463.602,93
Papel y Productos de Papel					84,21		84,21
Productos de la Refinación del Petróleo					9509,28		9.509,28
Sustancias y Productos Químicos		44714,3		45142,63	125493,12		215.350,05
Estaño Metálico	425.229	1517375,72	57107,04	4079,71	162968,3	165532,5	2.332.292,27
Azúcar			2942000,	3232335,8	2675650,		8.849.985,80
Antimonio Metálico y óxidos de Antimonio						5219,67	5.219,67
Barras de Plomo		90663,55	28591,61	313,86	23249,32	45978,88	188.797,22
Bebidas				3198,	960,		4.158,00
Girasol y Productos de Girasol	2.046.381	4268720,59	9569429,75	5455190,54	1834599,03	5061482,38	28.235.803,29
Soya y Productos de Soya	38.151.365	81584252,35	156058887,64	157318516,86	223320487,	161871682,45	818.305.191,30
Productos Alimenticios	8.199.630	5923912,6	5205487,32	1983500,57	5625481,26	699383,84	27.637.395,59
Productos Textiles	616.053	949823,65	311781,2	144203,	845033,94	685261,73	3.552.156,52
Otras Manufacturas	93376	212300,7	40242,79	33826,	17939,8	3900,4	401.585,69
<b>TOTAL</b>	<b>49752716</b>	<b>95264601,86</b>	<b>174454756,3</b>	<b>168385898,8</b>	<b>234998401,7</b>	<b>169201514,8</b>	<b>892.057.889,47</b>
FUENTE: Instituto Nacional de Estadística							



**ANEXO N°4. Grafico 8**

País (Destino para Exportaciones)	Año						2006-2011
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
	Valor FOB (\$us.)						
ARGENTINA	12.638.701,69	25.451.967,37	136.331.684,65	17.502.873,52	20.559.120,32	29.800.961,06	212.484.347,55
BRASIL	26.589.362,46	28.781.338,37	38.662.018,03	20.050.195,75	36.675.086,04	63.176.832,71	150.758.000,65
CHILE	38.001.393,87	52.048.172,28	68.786.414,51	69.445.396,95	77.909.933,93	87.401.773,06	306.191.311,54
COLOMBIA	153.668.398,78	150.046.138,64	201.544.421,21	248.916.645,68	226.243.824,05	240.764.725,96	980.419.428,36
ESTADOS UNIDOS	287.686.266,86	286.741.343,63	288.228.135,01	238.772.254,29	408.676.301,97	637.378.245,32	1.510.104.301,76
JAPON	2.055.984,55	1.551.807,52	3.243.106,05	3.732.061,35	4.560.936,35	7.261.580,77	15.143.895,82
PERU	94.250.266,60	127.617.358,99	158.857.890,67	178.558.693,15	194.443.293,30	170.217.403,86	753.727.502,71
REINO UNIDO	17.360.185,32	49.508.083,72	42.449.959,27	38.391.883,27	44.721.615,69	47.491.396,77	192.431.727,27
VENEZUELA	200.001.098,02	238.724.601,29	246.385.899,43	289.746.039,86	358.099.609,89	287.772.802,35	1.332.957.248,49
OTROS	291.672.832,20	370.390.837,47	469.859.547,66	400.275.217,75	462.004.320,28	1.527.469.077,09	1.994.202.755,36
<b>Σ PRINCIPALES PAISES</b>	<b>832.251.658,15</b>	<b>960.470.811,81</b>	<b>1.184.489.528,83</b>	<b>1.105.116.043,82</b>	<b>1.371.889.721,54</b>	<b>715.783.618,00</b>	<b>6.170.001.382,15</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.123.924.490,35</b>	<b>1.330.861.649,28</b>	<b>1.654.349.076,49</b>	<b>1.505.391.261,57</b>	<b>1.840.494.098,99</b>	<b>2.243.252.695,09</b>	<b>9.698.273.271,77</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas



**ANEXO N°5. Grafico 9**

Producto	Año						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2006-2011
	Valor FOB (\$us.)						
Cueros y Manufacturas de Cuero	133365,	86722,5	34667,71	33052,86	712865,86	658.256	1658929,47
Prendas de Vestir, Adobo y Teñido de Piel	100167,51	1821666,6	1299341,47	14394583,13	16411024,94	4.626.358	38653141,77
Calzados		1504000,				131.018	1635018,08
Maderas y Manufacturas de Madera	271294,01	479307,85	294146,08	134192,42	9639246,12	833.359	11651545,87
Productos de la Refinación del Petróleo		8219,31	255605,12	290004,92	286066,7	534.707	1374603,09
Sustancias y Productos Químicos	346,96	139442,16	55300,	63452,	2484630,16	2.399.296	5142467,49
Estaño Metálico	139301,14	61974,22	1447078,76	68061,29	1762054,18	7.369	3485838,22
Azúcar		11667400,	2708920,	2297755,			16674075,
Otros Metales Manufacturados				10374,86			10374,86
Otras Manufacturas	7034,3	6223050,37	285542,61	2895116,8	12364890,68	3.551.168	25326802,97
Bebidas					270,		270,
Muebles de Madera		600000,	150,	25766,04	4905926,52	215	5532057,56
Girasol y Productos de Girasol	18198605,73	5758424,18	10904043,65	27011925,47	32478580,64	2.500.000	96851579,67
Acido Ortobórico				24954,	12612,		37566,
Soya y Productos de Soya	178735750,75	198503850,22	143795427,6	221642461,7	235996732,68	256.667.777	1235342000,19
Productos Alimenticios	1504184,08	973406,25	832727,86	995288,52	2786440,87	2.601.725	9693772,09
Productos Textiles	911048,54	10897137,63	84472948,57	19859050,85	38258268,54	13.261.554	167660008,51
<b>TOTAL</b>	<b>200001098,02</b>	<b>238724601,29</b>	<b>246385899,43</b>	<b>289746039,86</b>	<b>358099609,89</b>	<b>287772802,35</b>	<b>1620730050,84</b>
<b>Fuente:</b> Instituto Nacional de Estadísticas							



## ANEXO 6. Grafico 8

Destino para Exportaciones	Año						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000-2005
	Peso Bruto (Kg.)						
COLOMBIA	655.780.744	719309166,23	563158567,09	518797254,38	290135780,84	486052423,78	3233233936,32
VENEZUELA	155.584.196	320086302,39	675387859,33	689264349,37	869497120,8	742445115,27	3452264943,16
PERU	142.824.464	135131420,18	147905397,97	175910670,11	320403420,75	282060565,72	1204235938,73
CHILE	59.290.147	47590633,01	60839021,12	118509580,42	136584786,19	91712726,16	514526893,9
ESTADOS UNIDOS	50.867.305	44137417,91	49549982,1	57089470,55	63680282,38	64871476,3	330195934,24
ARGENTINA	45.911.524	31563697,79	43684166,38	21142553,87	28771545,45	25015304,42	196088791,91
BRASIL	22.464.795	23971427,93	30370221,81	45353250,83	66484054,93	64049128,14	252692878,64
REINO UNIDO	7.930.719	1976242,94	6784758,7	3511281,45	4157008,84	2737446,31	27097457,24
JAPON	1.043.548	762259,65	1126146,25	1659859,18	2700445,13	1914528,55	9206786,76
OTROS PAISES	194.097.443	119995617,47	58912670,72	131420100,03	198926284,34	152011117,18	855363232,74
<b>TOTAL</b>	<b>1.335.794.885</b>	<b>1444524185,5</b>	<b>1637718791,47</b>	<b>1762658370,19</b>	<b>1981340729,65</b>	<b>1912869831,83</b>	<b>10074906793,64</b>
<b>Fuente:</b> Instituto Nacional de Estadísticas							



## ANEXO 7. Grafico 9

PRINCIPALES PRODUCTOS	Año						2000-2005
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
	Peso Bruto Kg.						
<b>Soya y Productos de Soya</b>	139.574.556,00	299.153.660,50	642.131.935,20	666.352.138,00	849.349.002,00	732.165.548,00	3.328.726.839,70
<b>Girasol y Productos de Girasol</b>	3.900.958,00	10.754.828,00	16.117.521,00	8.884.519,00	2.555.290,00	8.589.780,00	50.802.896,00
<b>Azúcar</b>	-	-	9.525.400,00	11.507.808,00	10.026.000,00		31.059.208,00
<b>Productos Alimenticios</b>	11.708.546,00	9.147.329,00	7.344.141,00	2.386.010,00	6.989.144,00	1.048.770,00	38.623.940,00
<b>Otros productos</b>	400.136,00	1.030.484,89	268.862,13	133.874,37	577.684,80	641.017,27	3.052.059,46
<b>TOTAL</b>	<b>155.584.196,00</b>	<b>320.086.302,39</b>	<b>675.387.859,33</b>	<b>689.264.349,37</b>	<b>869.497.120,80</b>	<b>742.445.115,27</b>	<b>3.452.264.943,16</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística





### ANEXO 8. Grafico 11

Principales productos	Año						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2006-2011
	<b>Peso Bruto (Kg.)</b>						
<b>Soya y Productos de Soya</b>	780.281.370,00	708.599.110,00	379.027.066,00	590.498.114,00	615.637.479,00	547.262.236,32	3.621.305.375,32
<b>Girasol y Productos de Girasol</b>	28.511.080,00	8.092.368,00	7.884.354,00	38.989.705,00	23.101.736,00	2.500.000,00	109.079.243,00
<b>Azúcar</b>		22.052.160,00	5.694.764,40	3.902.325,00			31.649.249,40
<b>Productos Textiles</b>	479.162,88	846.402,60	2.825.484,64	1.250.354,79	1.421.669,26	553.705,02	7.376.779,19
<b>Productos Alimenticios</b>	2.074.430,00	677.352,00	354.944,40	418.232,20	1.050.543,00	897.139,50	5.472.641,10
<b>OTRAS MANUFACTURAS</b>	251.192,12	1.092.517,53	687.383,93	1.066.477,48	3.865.189,35	877.737,86	7.840.498,27
<b>TOTAL</b>	811.597.235,00	741.359.910,13	396.473.997,37	636.125.208,47	645.076.616,61	552.090.818,70	3.782.723.786,28
<b>Fuente:</b> Instituto Nacional de Estadísticas							

### ANEXO 9. Grafico16

<b>PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS 2000-2005 (Kg.)</b>	
<b>Soya y Productos de Soya</b>	3328,7
<b>Girasol y Productos de Girasol</b>	50,8
<b>Azúcar</b>	31
<b>Productos Alimenticios</b>	38,6
<b>Otros productos</b>	3

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística



### ANEXO10. Grafico 15

(Destino para Exportación)	Año						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2006-2011
Peso Bruto (Kg.)							
ARGENTINA	23.216.501,22	54.649.988,08	269.404.226,04	20.572.197,22	23.562.819,58	27.701.879,24	419.107.611,38
BRASIL	64.278.258,17	46.977.622,48	41.070.270,74	34.004.450,20	43.629.216,24	48.575.780,26	278.535.598,09
CHILE	90.619.899,30	147.898.668,38	129.331.391,24	161.314.853,88	172.866.435,55	158.357.496,02	860.388.744,37
COLOMBIA	491.135.569,79	369.814.547,30	316.289.458,77	500.110.067,47	381.527.096,98	389.484.964,51	2.448.361.704,82
ESTADOS UNIDOS	81.916.134,05	72.829.056,41	62.502.404,96	49.995.910,13	52.715.005,77	38.406.065,96	358.364.577,28
JAPON	1.576.273,78	945.464,38	1.433.676,79	1.774.286,27	1.618.795,41	1.402.524,13	8.751.020,76
PERU	264.355.273,60	334.345.420,74	327.936.004,00	408.625.698,86	475.655.774,93	363.764.153,60	2.174.682.325,73
REINO UNIDO	3.494.598,38	5.438.856,29	3.413.921,90	3.572.963,64	3.246.403,00	2.662.308,04	21.829.051,25
VENEZUELA	811.597.235,00	741.359.910,13	396.473.997,37	636.125.208,47	645.076.616,61	552.090.818,70	3.782.723.786,28
OTROS PAISES	221.879.786,36	269.083.805,43	280.345.662,37	281.356.948,88	337.661.852,57	262.548.098,79	1.652.876.154,40
<b>TOTAL</b>	<b>2.054.069.529,65</b>	<b>2.043.343.339,62</b>	<b>1.828.201.014,18</b>	<b>2.097.452.585,02</b>	<b>2.137.560.016,64</b>	<b>1.844.994.089,25</b>	<b>12.005.620.574,36</b>



### ANEXO 11. Gráfico 16

PRINCIPALES PAISES DE DESTINO 2006-2011	
VENEZUELA	3783
COLOMBIA	2448
PERU	2175
CHILE	860
ARGENTINA	419
ESTADOS UNIDOS	358
BRASIL	279
REINO UNIDO	22
JAPON	9
OTROS PAISES	1653

### ANEXO.12 Grafico 16

---



País (Destino para Exportaciones)	Año												2000-2011
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
	Peso Bruto (Kg.)												
ARGENTINA	45911524	31563697,79	43684166,38	21142553,87	28771545,45	25015304,42	23216501,22	54649988,08	269404226,04	20572197,22	23096491,58	27701879,24	614730075,3
BRASIL	22464795	23971427,93	30370221,81	45353250,83	66484054,93	64049128,14	64278258,17	46977622,48	41070270,74	34004450,2	42073868,56	48575780,26	529673129,1
CHILE	59290147	47590633,01	60839021,12	118509580,42	136584786,19	91712726,16	90619899,3	147898668,38	129331391,24	161314853,88	166760779,49	158357496	1368809982
COLOMBIA	655780744	719309166,23	563158567,09	518797254,38	290135780,84	486052423,78	491135569,79	369814547,3	316289458,77	500110067,47	392288734,98	389484964,5	5692357279
ESTADOS UNIDOS	50867305	44137417,91	49549982,1	57089470,55	63680282,38	64871476,3	81916134,05	72829056,41	62502404,96	49995910,13	52422008,77	38406065,96	688267514,5
JAPON	1043548	762259,65	1126146,25	1659859,18	2700445,13	1914528,55	1576273,78	945464,38	1433676,79	1774286,27	1618795,41	1402524,13	17957807,52
PERU	142824464	135131420,18	147905397,97	175910670,11	320403420,75	282060565,72	264355273,6	334345420,74	327936004,	408625698,86	471888443,93	363764153,6	3375150933
REINO UNIDO	7930719	1976242,94	6784758,7	3511281,45	4157008,84	2737446,31	3494598,38	5438856,29	3413921,9	3572963,64	3246403,	2662308,04	48926508,49
VENEZUELA	155584196	320086302,39	675387859,33	689264349,37	869497120,8	742445115,27	811597235,	741359910,13	396473997,37	636125208,47	691454101,2	552090818,7	7281366214
OTROS PAISES	194097443	119995617,5	58912670,72	131420100	198926284,3	152011117,2	221879786,4	269083805,4	280345662,4	281356948,9	302388881,9	262548098,79	2472966416
<b>TOTAL</b>	<b>1335794885</b>	<b>1444524185,5</b>	<b>1637718791,47</b>	<b>1762658370,19</b>	<b>1981340729,65</b>	<b>1912869831,83</b>	<b>2054069529,65</b>	<b>2043343339,62</b>	<b>1828201014,18</b>	<b>2097452585,02</b>	<b>2147238508,82</b>	<b>1582445990</b>	<b>21827657761</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas

### ANEXO 13. Grafico 17

Producto	Año												2000-2011
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
	Peso Bruto (Kg.)												
Cueros y Manufacturas de Cuero	3.636	7.686	3.470	3.406	4.622	8.222	2.595	977	716	287	24.227	15.691	75.535
Prendas de Vestir, Adobo y Tejido de Piel	3.011	8.297	3.490	1.717	6.286	9.902	16.096	35.279	76.481	458.462	447.371	134.944	1.201.335
Calzados								26.655				1.417	28.072
Maderas y Manufacturas de Madera	180	169.098	42.349	90	100.076	252.699	214.075	415.450	213.950	101.366	2.396.763	201.642	4.107.738
Papel y Productos de Papel					71								71
Productos de la Refinación del Petróleo					22.183			8.399	228.523	291.389	269.189	406.917	1.226.600
Sustancias y Productos Químicos		13.728		13.951	26.559		41	194.480	14.316	101.836	177.830	11.485	554.225
Estaño Metálico	73.128	327.001	13.966	873	19.188	22.614	17.161	4.179	100.370	6.023	69.940	138	654.581
Azúcar			9.525.400	11.507.808	10.026.000			22.052.160	5.694.764	3.902.325			62.708.457
Antimonio Metálico y óxidos de Antimonio						1.060							1.060
Barras de Plomo	17.688	36.324	11.405	108	5.919	12.204							83.648
Otros Metales Manufacturados											760		760
Otras Manufacturas	1.438	5.484	6.199	27.885	3.287	854	1.225	397.398	52.995	52.609	160.608	105.417	815.400
Bebidas				720	214						5.486		6.420
Fabricación de muebles de Madera								9.700	32	5.553	289.669	86	305.041
Girasol y Productos de Girasol	3.900.958	10.754.828	16.117.521	8.884.519	2.555.290	8.589.780	28.511.080	8.092.368	7.884.354	38.989.705	23.101.736	2.500.000	159.882.139
Ácido Ortobórico	42.105									48.192	24.096		114.393
Joyería de Plata									1		10		11
Soya y Productos de Soya	139.574.556	299.153.661	642.131.935	666.352.138	849.349.002	732.165.548	780.281.370	708.599.110	379.027.066	590.498.114	615.637.479	547.262.236	6.950.032.215
Productos Alimenticios	11.708.546	9.147.329	7.344.141	2.386.010	6.989.144	1.048.770	2.074.430	677.352	354.944	418.232	1.050.543	897.140	44.096.581
Productos Textiles	258.950	462.867	187.984	95.125	389.280	333.462	479.163	846.403	2.825.485	1.250.355	1.421.669	553.705	9.094.447
<b>TOTAL</b>	<b>155.584.196</b>	<b>320.086.362</b>	<b>675.387.859</b>	<b>689.264.349</b>	<b>869.497.121</b>	<b>742.445.115</b>	<b>811.597.235</b>	<b>741.359.910</b>	<b>396.473.997</b>	<b>636.125.208</b>	<b>645.076.617</b>	<b>552.090.819</b>	<b>7.234.988.729</b>

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística

### ANEXO 14. Gráfico 19

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS 2000-2011



<b>Soya y Productos de Soya</b>	6.950
<b>Girasol y Productos de Girasol</b>	160
<b>Azucar</b>	63
<b>Productos Alimenticios</b>	44
<b>Productos Textiles</b>	9
<b>Maderas y Manufacturas de Madera</b>	4
<b>Productos de la Refinacion del Petroleo</b>	1
<b>Prendas de Vestir, Adobo y Teñido de Pieles</b>	1
<b>Otras Manufacturas</b>	3
<b>TOTAL</b>	7.235

**ANEXO 15. Grafico 19**

---



**EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS 2001-2005 MILES DE USD**

<b>Producto</b>	
<b>Soya y Productos de Soya</b>	780153826,3
<b>Girasol y Productos de Girasol</b>	26189422,29
<b>Productos Alimenticios</b>	19437765,59
<b>Otras Manufacturas</b>	16215949,6
<b>Total</b>	841996963,78

**FUENTE:INE**

**ANEXO 16. Grafico 3**



<b>País (Destino para Exportaciones)</b>	<b>2006-2010</b>
<b>ARGENTINA</b>	212484347,55
<b>BRASIL</b>	150758000,65
<b>CHILE</b>	306191311,54
<b>COLOMBIA</b>	980419428,36
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	1510104301,76
<b>JAPON</b>	15143895,82
<b>PERU</b>	753727502,71
<b>REINO UNIDO</b>	192431727,27
<b>VENEZUELA</b>	1332957248,49
<b>OTROS</b>	1994202755,36

FUENTE:INE

#### ANEXO 17. Grafico 4



<b>EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTUEROS</b>	<b>Año</b>
	<b>2006-2010</b>
<b>Producto</b>	<b>Valor FOB (\$us.)</b>
<b>Soya y Productos de Soya</b>	978674222,95
<b>Productos Textiles</b>	154398454,13
<b>Girasol y Productos de Girasol</b>	94351579,67
<b>Prendas de Vestir, Adobo y Teñido de Pieles</b>	34026783,65
<b>Azúcar</b>	16674075
<b>Otras manufacturas</b>	44013946,5
<b>TOTAL</b>	1322139061,9

FUENTE: INE

## ANEXO 17. Grafico 7





<b>EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS 2001-2010</b>	
<b>Producto</b>	<b>2001-2010</b>
<b>Soya y Productos de Soya</b>	1758828049,25
<b>Productos Textiles</b>	157334557,65
<b>Girasol y Productos de Girasol</b>	120541001,96
<b>Prendas de Vestir, Adobo y Teñido de Piel</b>	34243128,57
<b>Productos Alimenticios</b>	26529813,17
<b>Azúcar</b>	25524060,8
<b>Maderas y Manufacturas de Madera</b>	11281172,41
<b>Muebles de Madera</b>	5531842,56
<b>Estaño Met lico</b>	5385532,86
<b>OTRAS MANUFACTURAS</b>	30063262,73
<b>TOTAL</b>	2175262421,96

FUENTE:INE

## ANEXO 18. Grafico 6



<b>Destino para Exportaciones</b>	<b>PESO BRUTO Kg</b>
<b>COLOMBIA</b>	2577453192,32
<b>VENEZUELA</b>	3296680747,16
<b>PERU</b>	1061411474,73
<b>CHILE</b>	455236746,9
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	279328629,24
<b>ARGENTINA</b>	150177267,91
<b>BRASIL</b>	230228083,64
<b>REINO UNIDO</b>	19166738,24
<b>JAPON</b>	8163238,76
<b>OTROS PAISES</b>	661265789,74

FUENTE: INE

#### ANEXO 19. Grafico 7

<b>PRINCIPALES PRODUCTOS</b>	<b>2001-2005</b>
<b>Soya y Productos de Soya</b>	4770666833,7
<b>Girasol y Productos de Girasol</b>	46901938,
<b>Azúcar</b>	31059208,
<b>Productos Alimenticios</b>	26915394,
<b>Otros productos</b>	2651923,46

FUENTE:INE

#### ANEXO 20. Grafico 8



<b>País (Destino para Exportaciones)</b>	<b>2006-2010</b>
<b>ARGENTINA</b>	390939404,14
<b>BRASIL</b>	228404470,15
<b>CHILE</b>	695925592,29
<b>COLOMBIA</b>	2069638378,31
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	319665514,32
<b>JAPON</b>	7348496,63
<b>PERU</b>	1807150841,13
<b>REINO UNIDO</b>	19166743,21
<b>VENEZUELA</b>	3277010452,17
<b>OTROS PAISES</b>	1355055084,94

FUENTE:INE

#### **ANEXO 21. Grafico**

<b>PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A VENEZUELA</b>	<b>2006-2010</b>
<b>Soya y Productos de Soya</b>	3103232750,59
<b>Girasol y Productos de Girasol</b>	123767116,
<b>Azúcar</b>	31649249,4
<b>Productos Textiles</b>	6823074,17
<b>Productos Alimenticios</b>	4575501,6
<b>OTRAS MANUFACTURAS</b>	6962760,41

Fuente: INE

#### **ANEXO 22. Grafico 10**



País de destino	PESO BRUTO EN Kg.
ARGENTINA	541116672,05
BRASIL	458632553,79
CHILE	1151162339,19
COLOMBIA	4647091570,63
ESTADOS UNIDOS	598994143,56
JAPON	15511735,39
PERU	2868562315,86
REINO UNIDO	38333481,45
VENEZUELA	6573691199,33
OTROS PAISES	2016320874,68

FUENTE:INE

### ANEXO 23. Grafico 11

PRINCIPALES PRODUCTOS 2001-2010	2001-2010
Soya y Productos de Soya	6292385034,29
Girasol y Productos de Girasol	170669054,
Azúcar	62708457,4
Productos Alimenticios	31490895,6
Productos Textiles	8281792,18
Maderas y Manufacturas de Madera	3905916,16
OTROS PRODUCTOS	4250049,7

FUENTE:INE

**RESPALDO EN MEDIOS DE  
COMUNICACIÓN QUE SIRVIERON PARA  
LA FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

## Caen exportaciones de textiles a Venezuela en 94% y causa despidos

El IBCE dice que hay consecuencias de la burocracia venezolana.

## Crecen las exportaciones de Bolivia a Venezuela

Hasta octubre último se enviaron a ese mercado producciones nacionales por valor 27 millones de dólares

27 de diciembre de 2009 | 21:25:23

## Bolivia redujo exportaciones a Venezuela en un 90%

**Bolivia cesa temporalmente exportación de textiles a Venezuela**

jueves, 18 de agosto de 2011

## Exportación de telas de Bolivia hacia Venezuela sufre "caída dramática"

### VENEZUELA APLICA TASA DE CAMBIO PREFERENCIAL A EXPORTACIONES DE BOLIVIA (OFICIAL)

Etiquetas: Noticias de Bolivia |

## Burocracia en Venezuela afecta exportaciones desde Bolivia

14/07/2011 11:00 [Leer el artículo completo en: El Periódico de México - Últimas Noticias](#)

Las exportaciones bolivianas de varios productos a Venezuela han bajado este año, "básicamente" por la burocracia en Caracas, afirmó este jueves el presidente de la privada Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia, Goran Vranicic.

## Cinco trabas frenan las exportaciones rumbo a Venezuela

sábado, 27 de septiembre de 200

Empresarios bolivianos piden facilitar los trámites de exportaciones a Venezuela

**Archivado en:**

[economía](#), [macroeconomía](#), [comercio](#), [inversión](#), [bolivia](#), [venezuela](#)

[Emprendedores](#)

[Pymes](#)

[Exportadores](#)

[Finanzas](#)

[Marketing](#)

[Tecnología](#)

[Inicio](#) » [Noticias](#) » [Mundo](#) »

## Bolivia amplía fondos para respaldar exportaciones a Venezuela

### **Anuncian despidos en Bolivia por caída de exportaciones a Venezuela**

La caída en un 94 % en la venta de los textiles bolivianos al mercado de Venezuela es una de las razones principales que provocará el despido de más de dos centenares de trabajadores, informaron hoy fuentes sindicales y empresariales.

### **Burocracia en Venezuela afecta exportaciones desde Bolivia**

14/07/2011 11:00 [Leer el artículo completo en: El Periódico de México - Últimas Noticias](#)

Las exportaciones bolivianas de varios productos a Venezuela han bajado este año. "básicamente" por la burocracia en Caracas, afirmó este jueves el presidente de la privada Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia. Goran Vranicic.



Exportaciones bolivianas caen un 25 por ciento en el primer semestre de 2009

Por Efe | - Agencia - 31/07/2009



**Según informe oficial del INE**

Las exportaciones de Bolivia, hechos públicos por el ministro, las exportaciones a Brasil descendieron cerca de un 40%, mientras que la bajada de ventas a EE.UU. superó el 25%, en parte por la pérdida de los beneficios arancelarios de la ATPDEA, que Washington retiró a Bolivia tras la expulsión de su embajador en La Paz en 2008.



**FLUJOGRAMAS  
DE LOS MECANISMOS DE  
COMERCIALIZACIÓN SUCRE, BANCO  
DEL ALBA Y SUVINCA-IN**

DIAGRAMA DE PROCESOS: SISTEMA SUCRE

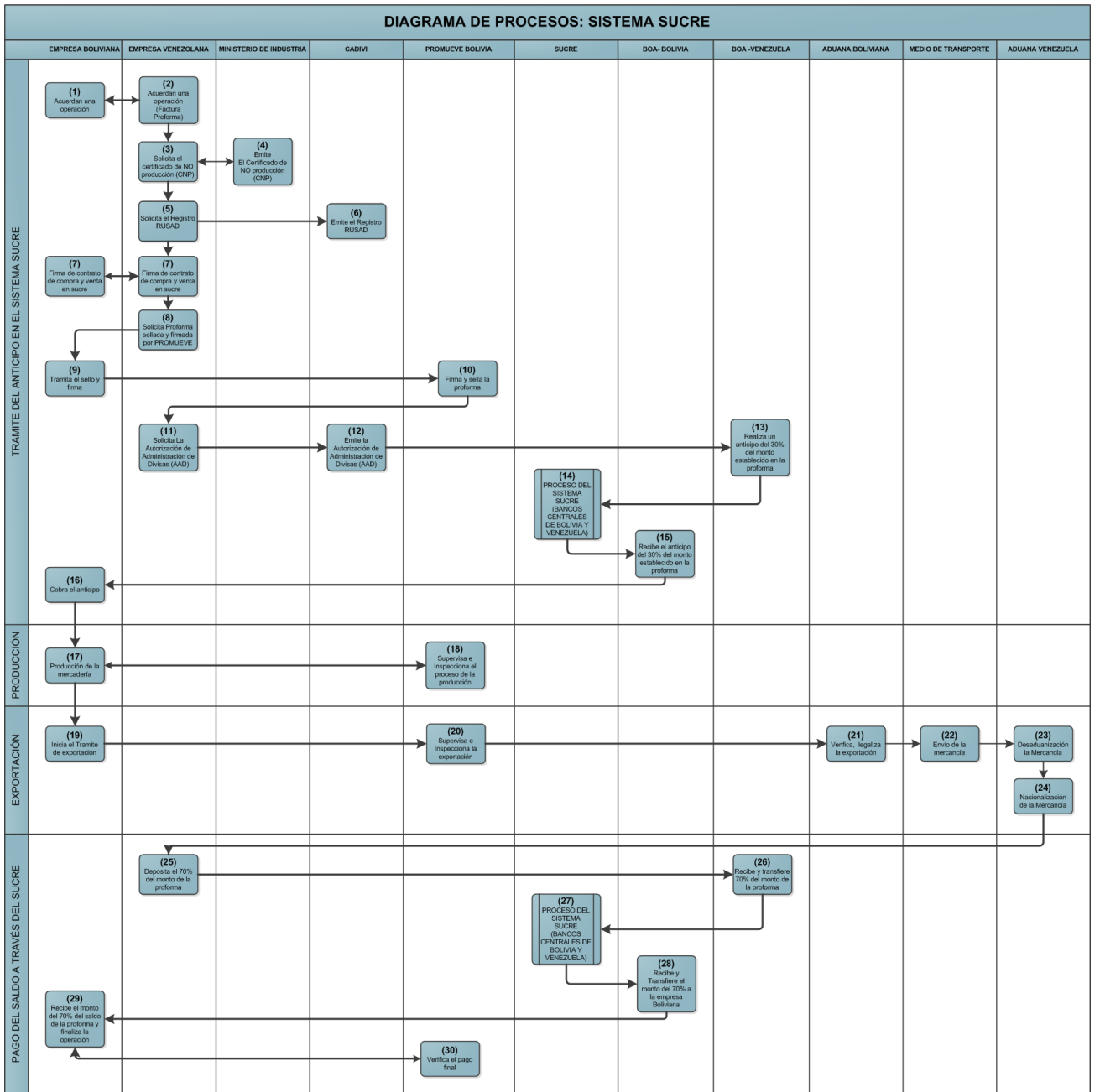


DIAGRAMA DE PROCESOS - BANCO DEL ALBA

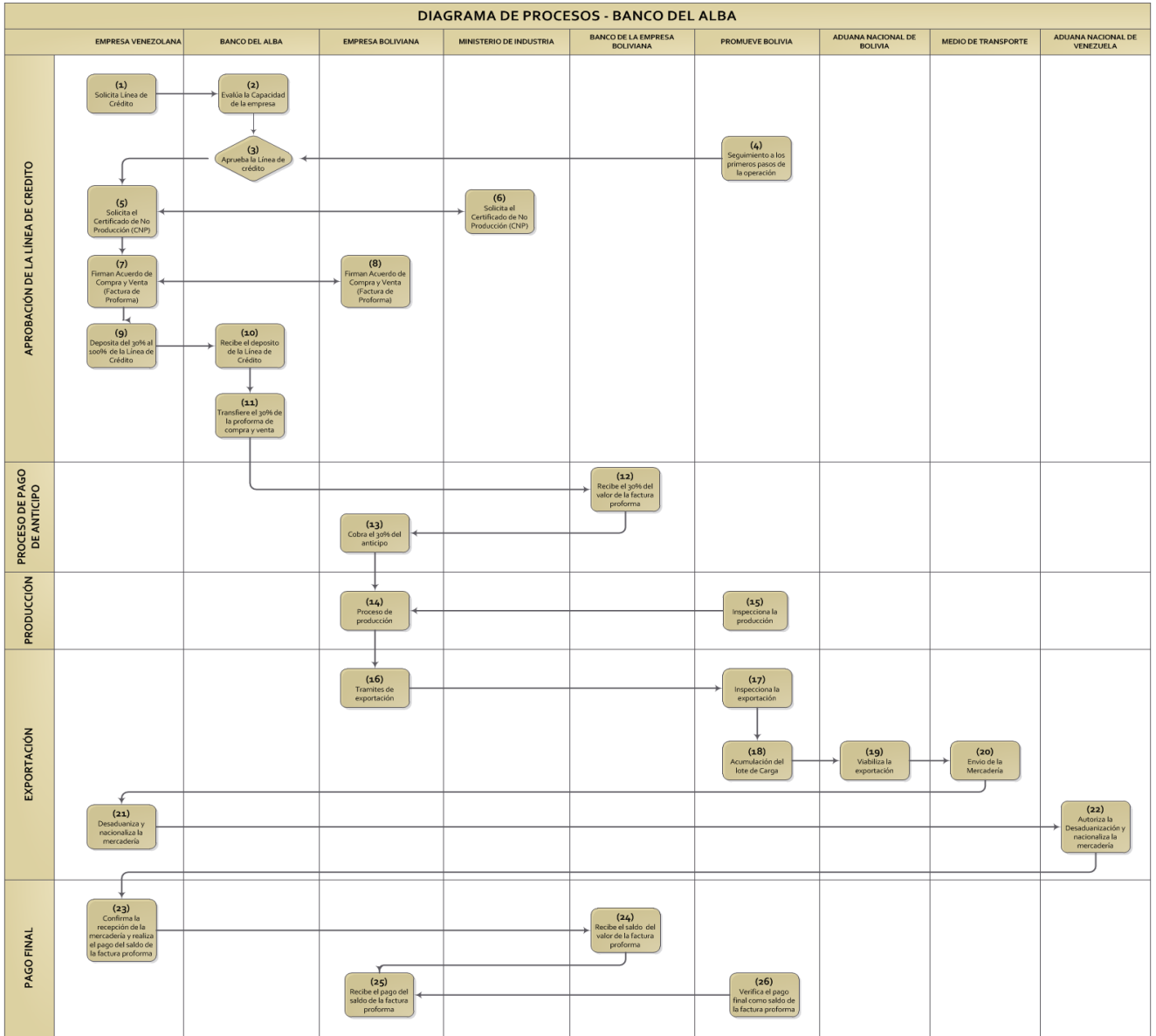
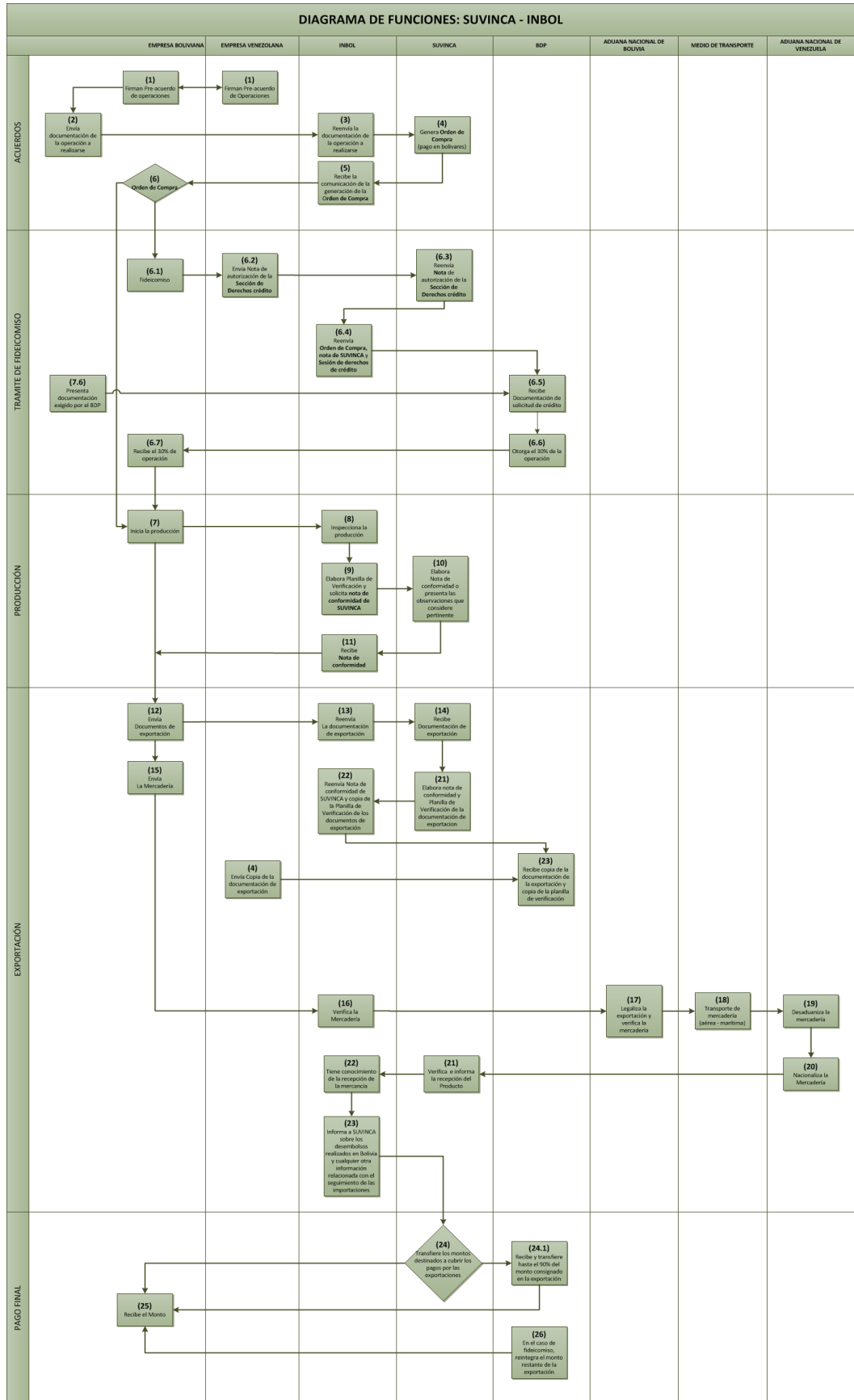


DIAGRAMA DE FUNCIONES: SUVINCA - INBOL



## PLANILLA DE CONSISTENCIA TÉCNICA

<b>TEMA:</b> Comercio Internacional <b>TÍTULO:</b> Exportaciones Bolivianas del Sector Manufacturero a la República Bolivariana de Venezuela, Periodo 2000-2011
--

<b>PROPIEDADES DEL TÍTULO</b> <b>Acción.-</b> Exportación <b>Objeto.-</b> Exportaciones de Bolivia a Venezuela <b>Localización.-</b> Sector Manufacturero <b>Periodo de Investigación.-</b> 2000-2011	<b>Categoría.-</b> Exportaciones <b>Variables.-</b> Volumen de las Exportaciones, Barreras Comerciales
---	---

PROBLEMA CENTRAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS
Insostenibilidad de las exportaciones Bolivianas del Sector Manufacturero a la República Bolivariana de Venezuela	Identificar las causas de la insostenibilidad de las exportaciones Bolivianas del sector manufacturero a la República Bolivariana de Venezuela	La insostenibilidad de las exportaciones bolivianas del sector manufacturero es resultado de escasos productos exportados y el desaprovechamiento de los mecanismos de comercialización.
CAUSAS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES
Movilidad en los volúmenes de exportación manufacturera  Inflexibilidad de las Normativas Comerciales gubernamentales venezolanas	Establecer las causas de la movilidad los volúmenes de exportación  Evaluar las normativas comerciales implementadas por el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela	Volumen de las exportaciones del sector manufacturero  Normativas comerciales venezolanas



## BIBLIOGRAFÍA

- TEORÍA DE LOS PRECIOS Y APLICACIONES (B. PETER PASHIAN)
- TEORÍA DE LOS PRECIOS (FONTAINE ERNESTO)
- LA TEORÍA DEL VALOR DESDE LOS CLASICOS A MARX (BIACHI MARINA)
- COMERCIO INTERNACIONAL Y EL DINERO (MICHAEL B. CONNOLLY)
- COMERCIO INTERNACIONAL Y CRECIMIENTO (JOHNSON H. G.)
- COMERCIO INTERNACIONAL (CRAMER ROLAND)
- IMPERIALISMO Y COMERCIO INTERNACIONAL (ARGHIRI EMANUEL)
- ECONOMÍA INTERNACIONAL, TEORÍA Y POLÍTICA (PAUL R. KROUDMAN, MAURICE OBSTFELD)
- ABI 25 DE JUNIO DE 2011
- CONTRIBUCIÓN A LA CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA.
- MANUSCRITOS ECONÓMICO-FILOSÓFICOS
- DICCIONARIO DE ECONOMÍA CARLOS E. RODRÍGUEZ
- DISCURSO SOBRE EL LIBRE CAMBIO/ KARL MARX 1848
- SMITH(1ª EDICIÓN 1776): “ INVESTIGACIÓN SOBRE LA NATURALEZA Y CAUSAS DE LA RIQUEZA DE LAS NACIONES”.



- J. S. MILLS (1RA EDICIÓN 1848): “ PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA”. ED. F.C.E., MÉJICO 1985
- REVISTA CORREOS DEL ALBA (EMBAJADA DE LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA)
- ANUARIO ESTADÍSTICO DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (INE)
- MEMORIA ANUAL 2010 DEL BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
- BOLETIN DEL BANCO CENTRAL DE BOLIVIA, SECTOR EXTERNO
- REVISTA SEMANAL BOLIVIAN BUSINESS 2010
- INFORME ANUAL GRAVETAL BOLIVIA 2010
- PERIODICO LOS TIEMPOS , 15 AGOSTO 2006
- PERIODICO PAGINA SIETE (LA PAZ) JUNIO 2010.
- PERIODICO LA PRENSA, VIERNES 23 DE MARZO 2007.
- PUBLICACION DE LA PAGINA WEB INDUSTRI SABADO 27 DE SEPTIEMBRE 2008
- PERIODICO VIRTUAL JORNADA NET, SABADO 25 DE SEPTIEMBRE 2008.
- PERIODICO VIRTUAL BOLIVIAPRENSA.COM SABADO 30 DE JULIO 2011