

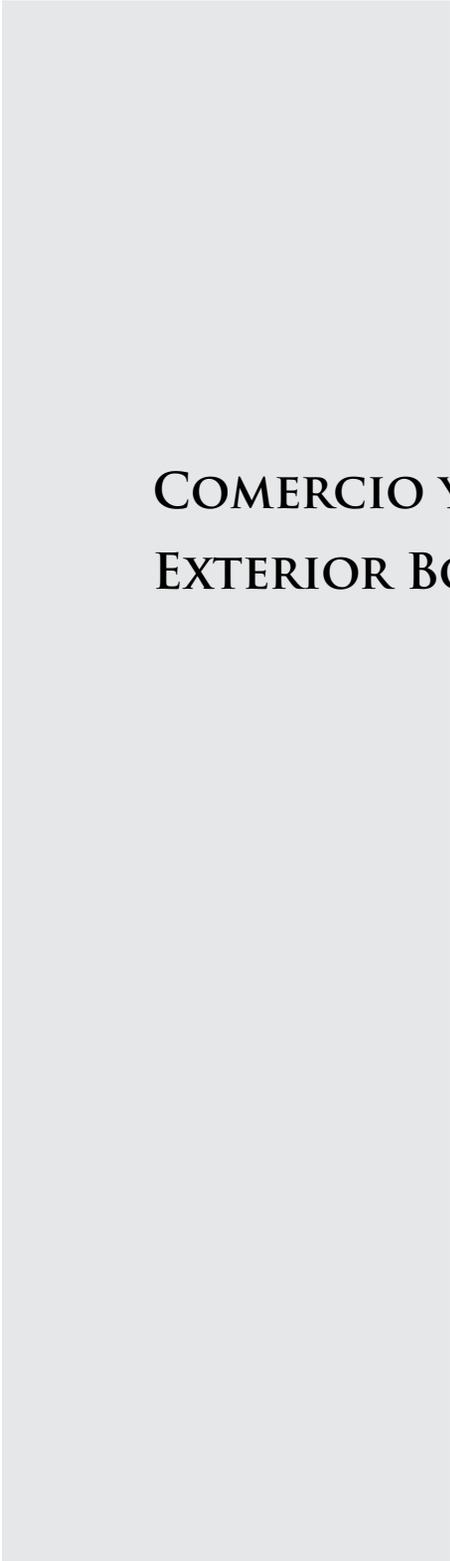
COMERCIO Y POLÍTICA EXTERIOR BOLIVIANA

*Evaluación de su desempeño
y desafíos para el futuro*



Konrad
Adenauer
Stiftung





COMERCIO Y POLÍTICA
EXTERIOR BOLIVIANA

*Evaluación de su desempeño
y desafíos para el futuro*

© 2009 Konrad Adenauer Stiftung e.V.

Prefacio

Susanne Käss

Representante en Bolivia de la Fundación Konrad Adenauer

Iván Velásquez Castellanos

Coordinador de Programa para Bolivia

Fundación Konrad Adenauer

Autores

José Ribero Calvimontes

Iván Velásquez Castellanos

Germán Molina Díaz

Fernando Javier Aramayo Arze

Alan Fairlie Reinoso

Ana María Solares Gaité

Julio Gastón Alvarado Aguilar

Armando Loaiza Mariaca

Iván Ramiro Larrázabal Canedo

Editores Responsables

Susanne Käss

Iván Velásquez Castellanos

Revisión y Corrección

Germán Molina Díaz

Fundación Konrad Adenauer (KAS), Oficina Bolivia

Av. Walter Guevara No 8037, Calacoto

(Ex Av. Arequipa casi esquina Plaza Humboldt)

Teléfonos: (+591-2) 2786910 2786478 2784085 2125577

Fax: (+591-2) 2786831

Casilla No 9284

La Paz - Bolivia

E mail: info.bolivia@kas.de

Página Web: www.kas.de/bolivien

D.L.

4-1-2515-09

Impresión

Editora Presencia

Impreso en Bolivia – Printed in Bolivia

Esta publicación se distribuye sin fines de lucro, en el marco de la cooperación internacional de la Fundación Konrad Adenauer.

Los textos que se publican a continuación son de exclusiva responsabilidad de los autores y no expresan necesariamente el pensamiento de los editores y/o de la Konrad Adenauer Stiftung (KAS). Se autoriza la reproducción total o parcial del contenido con la inclusión de la fuente.

ÍNDICE

Prefacio	7
-----------------------	---

CAPÍTULO PRIMERO

Políticas públicas y perspectivas para un mejor aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos por Bolivia <i>José Ribero Calvimontes</i>	11
--	----

CAPÍTULO SEGUNDO

Exportaciones, pobreza y crecimiento en Bolivia <i>Iván Velásquez Castellanos y Germán Molina Díaz</i>	49
--	----

CAPÍTULO TERCERO

Nuevas tendencias y perspectivas del comercio exterior boliviano análisis y evaluación de los mercados del continente asiático <i>Fernando Javier Aramayo Arze</i>	97
--	----

CAPÍTULO CUARTO

Bolivia y la Integración Andina <i>Alan Fairlie Reinoso</i>	143
---	-----

CAPÍTULO QUINTO

Bolivia entre la CAN y el MERCOSUR <i>Ana María Solares Gaité</i>	183
---	-----

CAPÍTULO SEXTO

Alcance e impacto del acuerdo ALBA – TCP <i>Julio Gastón Alvarado Aguilar</i>	235
---	-----

CAPÍTULO SEPTIMO

Política exterior de Bolivia

Armando Loaiza Mariaca 275

CAPÍTULO OCTAVO

Los nuevos acuerdos comerciales para Bolivia: un análisis y evaluación sobre la necesidad de su establecimiento perspectivas de los acuerdos comerciales con Estados Unidos y la Unión Europea

Iván Ramiro Larrázabal Canedo 291

Prefacio

La Fundación Konrad Adenauer en Bolivia es una institución alemana que trabaja aproximadamente hace más de 40 años en Bolivia. Como parte de su programa de trabajo para el año 2009 la KAS en Bolivia trabajó en la elaboración del libro “Comercio y Política Exterior Boliviana. Evaluación de su desempeño y desafíos para el futuro”.

Este tema en la actualidad es de especial importancia, ya que el comercio internacional en un escenario de contracción económica mundial como el que actualmente estamos viviendo, desempeña un papel determinante en el desarrollo y crecimiento económico de los países, especialmente de las economías pequeñas y abiertas como la boliviana que depende de exportaciones de limitados productos, pero que además cuenta con un reducido mercado interno. En este sentido, las exportaciones además de permitir a los países financiar las importaciones de los bienes que no producen de modo competitivo, amplían la base impositiva, crean empleo, mejoran las eficiencias y normas productivas generales, aumentan los conocimientos técnicos y estimulan el espíritu empresarial.

Debido a ello dinamizar el comercio exterior boliviano parece ser la clave para poder crecer económicamente y a través de ello reducir la pobreza y la desigualdad en la que viven muchos de los bolivianos.

En los últimos años Bolivia ha registrado un auge de las exportaciones liderado por los sectores de hidrocarburos y minería que ha permitido una mejora de las cifras de crecimiento y un fortalecimiento de la situación externa y fiscal; pero la inflación se aceleró y la inversión se mantuvo baja ante las persistentes tensiones políticas. Asimismo, en las dos últimas décadas, en Bolivia las reformas económicas han logrado un lento avance en el crecimiento, diversificación y consolidación de mercados para la débil oferta exportable nacional por lo que se hace necesario sustituir la visión que orientó las reformas económicas, y que se resume en el concepto de “más mercado y menos Estado”, por una visión que apunte a “mercados que funcionen bien y gobierno de mejor calidad”.

Esta nueva visión impone la adopción de políticas públicas activas, capaces de superar tanto las fallas del mercado como las del gobierno, como también los proble-

mas estructurales (financiamiento, logística, infraestructura, promoción, acuerdos comerciales, etc.) que dificultan el desarrollo del sector exportador boliviano.

Muchas instituciones internacionales, entre ellas el Banco Mundial, reconocen que la participación del país en el comercio mundial se ha estancado y el gas y los minerales ocupan un lugar cada vez más importante dentro de las exportaciones totales. De lo que se trata en términos del debate al modelo de comercio exterior boliviano es de poder romper con la estructura monoprodutora de materias primas basadas en minería e hidrocarburos principalmente debido a que generan una cultura rentista que no permite crear un sector industrial generador de empleo que distribuya el ingreso y fomente la inversión.

El objetivo superior en esta perspectiva, debe ser diversificar la oferta exportable no de los productos básicos sino de los que generan valor agregado incrementando su quantum de exportación y posicionando dichos productos en los mercados a los que está dirigido, ya que el mercado interno es reducido y de baja capacidad de compra. Tarde o temprano estas características del mercado marcarán la orientación hacia el exterior de dichas empresas en la búsqueda de mercados ampliados, pero las políticas públicas deben tomar en consideración el empoderamiento de las pequeñas y medianas empresas que hacen negocios, para que con visión de exportación diversifiquen su producción, generen valor agregado, trabajen en términos de calidad en su oferta exportable pero, lo que es más importante, realicen negocios de largo plazo.

La Fundación Konrad Adenauer en Bolivia inició este proyecto de investigación: “Comercio y Política Exterior Boliviana. Evaluación de su desempeño y desafíos para el futuro” con el objetivo de identificar y debatir los temas centrales del sector exportador, las políticas, los acuerdos comerciales y la situación comercial externa de Bolivia. La selección de los investigadores que contribuyeron al libro se la hizo de forma meritoria en base a su experiencia y conocimiento en aspectos de comercio y política exterior. En todos los casos y de forma democrática, se respetó la posición, la forma en la que se expresaron sus ideas y la manera en que expusieron sus aportes de investigación. El libro está compuesto por ocho áreas y temas de investigación, los cuales se detallan a continuación:

No	Área Temática	Autor
1	Políticas Públicas y Perspectivas para un mejor aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos por Bolivia	José Ribero Calvimontes
2	Exportaciones, Pobreza y Crecimiento en Bolivia	Iván Velásquez Castellanos y Germán Molina Díaz
3	Nuevas tendencias y perspectivas del comercio Exterior Boliviano – Análisis y evaluación de los mercados del Continente Asiático	Fernando Javier Aramayo Arze
4	Bolivia y la Integración Andina	Alan Fairlie Reinoso
5	Bolivia entre la CAN y el MERCOSUR	Ana María Solares Gaité
6	Alcance e Impacto del acuerdo ALBA – TCP	Julio Gastón Alvarado Aguilar
7	Política Exterior de Bolivia	Armando Loaiza Mariaca
8	Los nuevos acuerdos comerciales para Bolivia: Un análisis y evaluación sobre la necesidad de su establecimiento – perspectivas de los acuerdos comerciales con Estados Unidos y la Unión Europea	Iván Ramiro Larrázabal Canedo

Finalmente, deseamos agradecer a los analistas e investigadores y al equipo editorial que participó en la elaboración del libro “Comercio y Política Exterior Boliviana. Evaluación de su desempeño y desafíos para el futuro”.

La Paz, Noviembre de 2009

Susanne Käss
Representante en Bolivia
de la Fundación Konrad Adenauer

Iván Velásquez Castellanos
Coordinador de Programa para Bolivia
Fundación Konrad Adenauer

CAPÍTULO PRIMERO

POLÍTICAS PÚBLICAS Y PERSPECTIVAS PARA UN MEJOR APROVECHAMIENTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS POR BOLIVIA

José Ribero Calvimontes

ACRÓNIMOS Y ABREVIACIONES

ACE	Acuerdo de Complementación Económica
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ATPA	Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (Andean Trade Promotion Preferences Act)
ATPDEA	Ley de Promoción Económica y Erradicación de la Droga de los EE.UU. de Norteamérica (Andean Trade and Drug Eradication Act)
BCB	Banco Central de Bolivia
CAF	Corporación Andina de Fomento
CAMEX	Cámara de Exportadores de La Paz
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CE	Concejo de la Unión Europea
CEPROBOL	Centro de Promoción Bolivia
CEDEIM	Certificados de Devolución Impositiva
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
G-20	Grupo de los veinte
IBCE	Instituto Boliviano de Comercio Exterior
INE	Instituto Nacional de Estadística
JUNAC	Junta del Acuerdo de Cartagena
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NAFTA	Acuerdo de Libre Comercio en América del Norte (North American Free Trade Agreement)
OMC	Organización Mundial del Comercio
PIB	Producto Interno Bruto
PMA	Régimen en Beneficio de los Países Menos Adelantados
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
SAI	Sistema Andino de Integración
SGP	Sistema General de Preferencias
SGP – Plus	Sistema General de Preferencias de la Unión Europea
TLC	Tratado de Libre Comercio
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo UNCTAD
USD	Dólares Americanos

Políticas públicas y perspectivas para un mejor aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos por Bolivia

José Ribero Calvimontes¹

Resumen²

Bolivia, para consolidar y ampliar su comercio exterior, ha suscrito distintos acuerdos; como los de Complementación Económica con la mayoría de los países latinoamericanos; el Tratado de Libre Comercio con México y, con un enfoque más avanzado, es signataria del Acuerdo de Cartagena que dio origen al proceso de Integración Andino.

Adicionalmente, es beneficiaria del Sistema Generalizado de Preferencias que contempla reducciones considerables en los niveles de aranceles exigidos para el ingreso de sus productos a los mercados de los países desarrollados.

El conjunto de países que brinda preferencias arancelarias a Bolivia es muy significativo; sin embargo, su aprovechamiento, como destino de la oferta exportable, es de aproximadamente 0.02 %, cifra que resulta irrisoria en relación al potencial productivo del país.

Para un efectivo aprovechamiento de los mercados internacionales, es menester generar un andamiaje normativo que vigorice la competitividad del sector productivo y exportador nacional.

Palabras Clave: Bolivia, comercio exterior, políticas públicas, acuerdos de integración.

I. EXPORTACIONES BOLIVIANAS

En los últimos años Bolivia ha registrado un auge de las exportaciones liderado por los sectores de hidrocarburos y minería que ha permitido una mejora de las cifras de crecimiento y un fortalecimiento de la situación externa y fiscal; pero la inflación se aceleró y la inversión se mantuvo baja ante las persistentes tensiones políticas.

El aumento de precios de los productos de exportación, registrado hasta mediados de 2008, originó niveles excepcionalmente altos del superávit en la cuenta corriente externa y la acumulación de reservas. Las reformas al régimen tributario en los hidrocarburos efectuadas entre 2005-2006 proporcionaron un fortalecimiento adicional de los ingresos fiscales, con lo cual las cuentas del sector público pasaron de déficit a superávit sustanciales. El aumento de los precios de los alimentos, junto al superávit externo, que generaron presiones de demanda, se incrementó la inflación

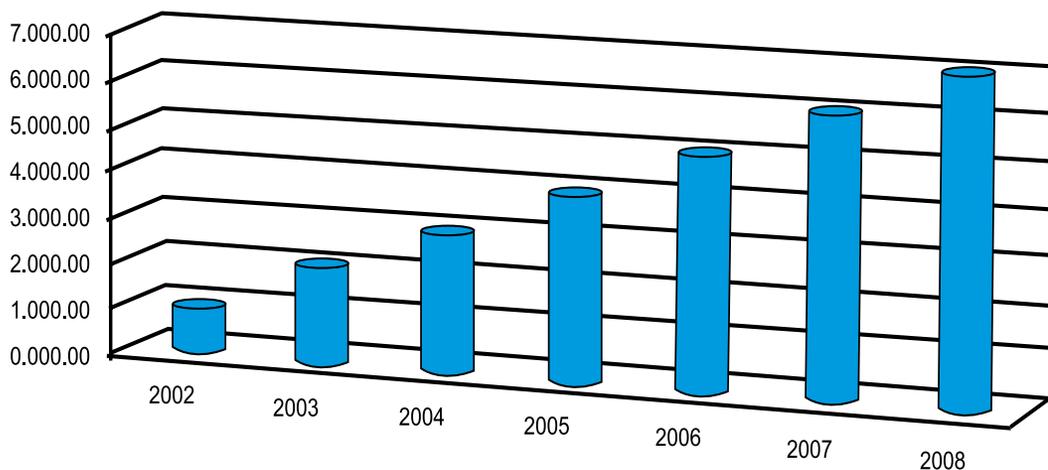
¹ Ing. Agrícola con maestría en Economía, forjó su experiencia laboral en la producción, industrialización y comercialización de productos agrícolas y en la promoción de exportaciones e inversiones. Director General de Inversiones del Ministerio de Comercio Exterior, Director Ejecutivo del CEPROBOL, Coordinador Andino de la Promoción de Exportaciones, Inversiones y Turismo en la CAN, actualmente es Gerente General de la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia.

² El texto que se publica a continuación es de exclusiva responsabilidad del autor y no expresan necesariamente el pensamiento de los editores y/o de la Konrad Adenauer Stiftung (KAS).

hasta niveles de dos dígitos en 2007-08. Como parte de las medidas de política económica, el Banco Central de Bolivia permitió una apreciación gradual del boliviano lo que ayudó a reducir significativamente la dolarización de los depósitos. No obstante y pese a las tendencias mayormente positivas, la inversión privada se mantiene entre las más bajas de la región.

En el 2008, el auge de las exportaciones de hidrocarburos y minerales ha seguido impulsando el crecimiento económico de Bolivia, así como su situación fiscal y externa. Las exportaciones bolivianas alcanzaron durante el año 2008 un valor de 6.836 millones de dólares americanos, registrando un crecimiento del 41.84% respecto a 2007, monto record y sin precedentes en la historia comercial de Bolivia (ver Gráfico N° 1).

GRÁFICO N° 1
BOLIVIA: EXPORTACIONES 2002 – 2008
(Expresado en millones de USD)



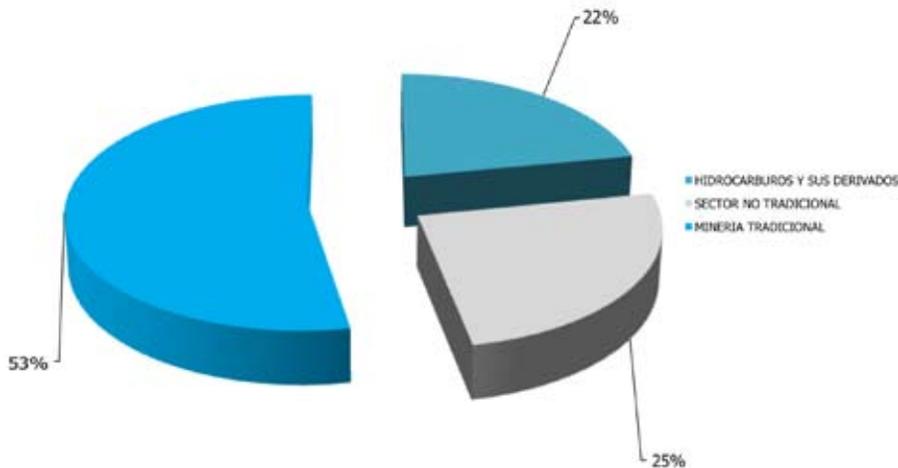
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas.

Elaboración: Propia.

Del total exportado, las exportaciones de Hidrocarburos a los mercados de Brasil y Argentina representaron aproximadamente 53%; Minerales no tradicionales 25%, siendo sus principales mercados Japón, Bélgica y Corea del Sur; mientras que el 22% restante correspondió a los denominados productos no tradicionales caracterizados por demandar un componente importante de mano de obra (em-

pleo). Estos se exportaron principalmente a los Estados Unidos, países de la Comunidad Andina (Colombia, Ecuador y Perú), Venezuela y países de la Unión Europea (ver Gráfico N° 2).

GRÁFICO N° 2
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES (2008)
(Expresado en porcentajes)



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas.

Elaboración: Propia.

Si bien las exportaciones alcanzaron niveles sin precedentes, fue la escalada de los precios a nivel mundial, principalmente de hidrocarburos, minerales y *commodities* (materias primas), la responsable de estos altos índices. El crecimiento, en términos de volumen de las exportaciones, no fue significativo en las exportaciones tradicionales y menos aún en las exportaciones no tradicionales.

El limitado crecimiento en el volumen de las exportaciones se debió a varios factores, entre ellos:

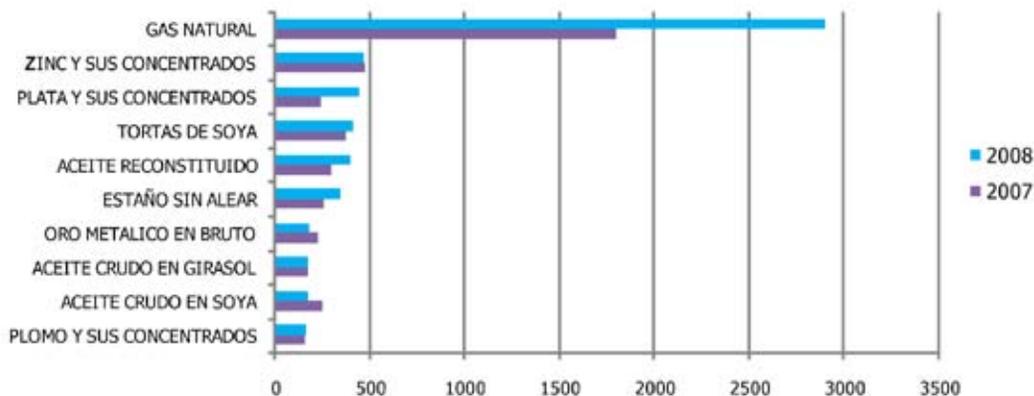
- Insuficiente inversión extranjera directa derivada de la inestabilidad social, política y jurídica por la que atraviesa Bolivia.
- Retroceso en el acceso preferencial a importantes mercados de destino de las exportaciones no tradicionales bolivianas, como es el caso de la eliminación

de preferencias del ATPDEA a los Estados Unidos; las barreras al comercio impuestas por Venezuela, Argentina y Brasil y el debilitamiento del proceso de integración al interior de la Comunidad Andina, ocasionado, principalmente, por las discrepancias existentes entre sus países miembros en torno a las negociaciones con la Unión Europea.

- Medidas restrictivas a las exportaciones impuestas por el gobierno, establecidas con la promulgación de decretos de prohibición de exportaciones.
- Retardación en la devolución impositiva.
- Escasez de diesel en las zonas de producción agropecuaria en el oriente del país.
- Política cambiaria implementada, que afecta la competitividad del aparato productivo.

Bolivia es un país principalmente exportador de productos primarios. Según se puede apreciar en el cuadro siguiente, que muestra los diez principales productos de exportación, sólo tres de ellos corresponden al grupo de Productos No Tradicionales (ver Gráfico N° 3).

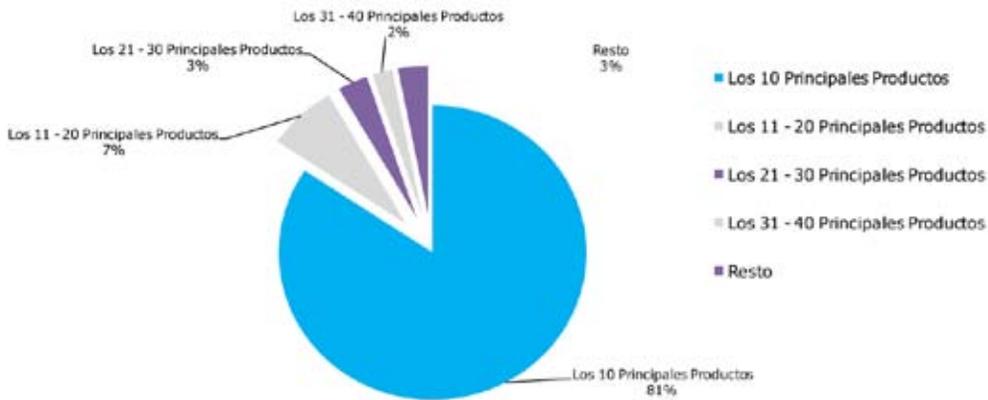
GRÁFICO N° 3
LOS 10 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN
(Expresado en millones de \$US)



Fuente y Elaboración: CAMEX.

Asimismo, Bolivia presenta una fuerte concentración en un número relativamente reducido de productos de exportación. Del total exportado en 2008, los diez primeros productos constituyeron el 81% del valor total vendido en mercados externos. Esta situación ocasiona una considerable dependencia de los cambios internacionales de precios, demanda, etc. (ver Gráfico N° 4).

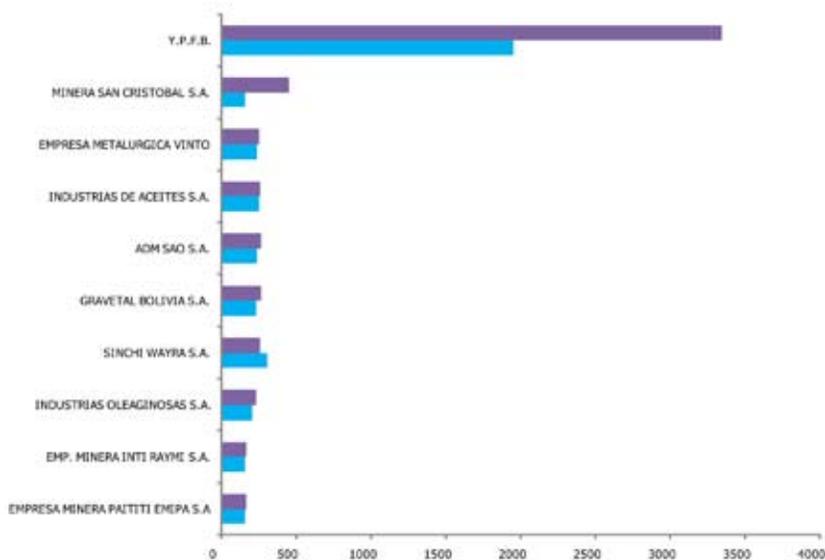
GRÁFICO N° 4
CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR PRODUCTO
GESTIÓN 2008
(Expresado en porcentajes)



Fuente y Elaboración: CAMEX.

Existen, al momento, alrededor de 1.380 empresas exportadoras en Bolivia. Su número se ha incrementado el 2008 sólo un 3% en relación al año 2007, mientras que en el periodo 2006 el incremento del número de empresas exportadoras fue del 6%.

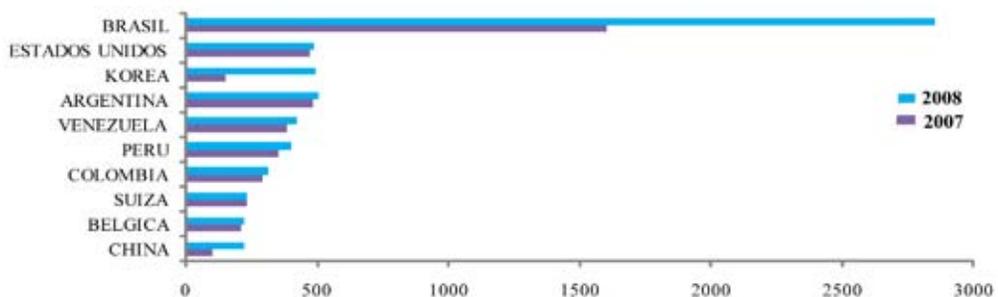
GRÁFICO N° 5
LAS 10 PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS
(Expresado en millones de \$US)



Fuente y Elaboración: CAMEX.

Los principales países importadores de productos bolivianos en la gestión 2008 fueron, en orden descendente: Brasil, Estados Unidos, Corea del Sur, Argentina, Venezuela, Perú, Colombia, Suiza, Bélgica y China (ver Gráfico N° 6).

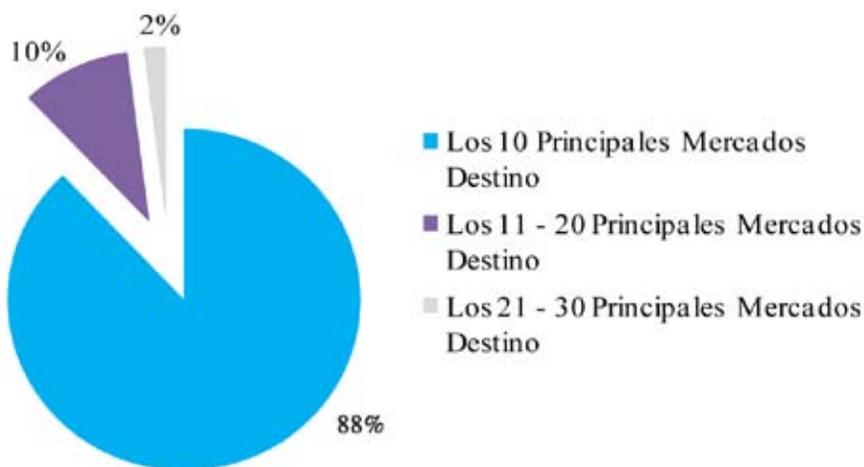
GRÁFICO N° 6
LOS 10 PRINCIPALES MERCADOS DESTINO
(Expresado en millones de USD)



Fuente y Elaboración: CAMEX

En el ámbito de los mercados externos se presenta también una situación de concentración, dado que el 88% del total exportado está aglutinado en sólo diez países. Los principales mercados para manufacturas bolivianas son los Estados Unidos y Venezuela (ver Gráfico N° 7).

GRÁFICO N° 7
CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR PAÍS DESTINO
GESTIÓN 2008
(Expresado en porcentajes)



Fuente y Elaboración: CAMEX.

Los acuerdos comerciales resultan determinantes para consolidar los mercados de exportación. Los principales bloques comerciales importadores de productos bolivianos en la gestión 2008 fueron, en orden de importancia, el MERCOSUR y la Comunidad Andina.

En lo referente a la generación de empleo, el sector exportador en su conjunto, genera alrededor de 452,000 empleos entre directos e indirectos, sin considerar el impacto que tiene en cada una de las cadenas productivas.

II. BOLIVIA Y SU INTEGRACIÓN COMERCIAL

Sin duda, las motivaciones para participar del comercio mundial son diversas y cada país tiene necesidades particulares, sean éstas de carácter económico o político.

Las motivaciones de Bolivia para insertarse en la economía internacional y desarrollar sus exportaciones son de carácter estructural pues, su mercado interno, es sumamente reducido en relación a su potencial productivo y a los recursos naturales que existen en su territorio. Siendo así, es urgente la necesidad de buscar mercados ampliados donde colocar la oferta exportable boliviana y hacer rentables las inversiones para alcanzar economías de escala que con el mercado interno no se obtendrán.

La relación de la economía boliviana con el mercado internacional ha sido intensa. Esta relación ha marcado períodos de crecimiento económico y también de crisis en función de las variaciones de los precios de sus exportaciones por tratarse principalmente de materias primas.

A partir de los últimos años de la década de 1960, el país buscó diversificar su oferta exportable y darle valor agregado con el propósito de generar mayor ocupación de mano de obra y enfrentar mercados con menos fluctuaciones de precios que los de las materias primas. Con tal propósito, se elaboraron políticas que buscaron fomentar las exportaciones con valor agregado y se negociaron acuerdos y tratados comerciales con distintos países, para hacer posible el acceso de sus productos con preferencias arancelarias y con reglas claras para su comercialización internacional en mercados de mayor envergadura que el mercado nacional.

Estas políticas tuvieron relativo éxito, pues si bien el país ha avanzado mucho en la diversificación de su oferta, el volumen exportado de la mayoría de los productos aún no es el vital para impulsar un dinámico desarrollo de las exportaciones capaz de generar los efectos económicos buscados.

Es necesario destacar que Bolivia posee un marco jurídico para su comercio exterior que brinda preferencias con varios países del mundo, fruto de la suscripción de Acuerdos Subregionales, Acuerdo Comerciales, Tratados de Libre Comercio y preferencias arancelarias en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias / SGP (el SGP es una iniciativa de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo, UNCTAD, que data del año 1961, creada con el objetivo de que los países desarrollados otorguen, de manera unilateral, exoneraciones arancelarias a los productos que importen de los países en vías de desarrollo, para fomentar su desarrollo y el crecimiento de sus ingresos).

Sin embargo, el aprovechamiento de los mismos ha sido limitado debido a problemas estructurales del país que no permiten forjar las condiciones de competitividad apropiadas para la generación de una oferta exportable más diversificada. Adicionalmente, los volúmenes de las exportaciones no tradicionales, en la mayoría de los sectores, es limitada. Estas circunstancias se suman al hecho de que algunos acuerdos no muestran un nivel de liberalización adecuado en productos con mayor potencial de producción y exportación como son las confecciones textiles y, por otro lado, se detectan, con mayor frecuencia, barreras no arancelarias que impiden el comercio.

III. PARTICIPACIÓN Y POSICIÓN DE BOLIVIA EN LA OMC Y EN LAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES

La política económica en Bolivia continúa bajo el modelo de libre mercado. Sin embargo, en los últimos años, se observa una tendencia hacia una creciente participación del Estado en la economía. Desde mediados de los años ochenta se eliminó la intervención estatal en la determinación de precios, se consolidó el proceso de apertura a los flujos de capital y de comercio y se corrigió también el control de los desequilibrios fiscales y de la Balanza de Pagos.

Las reformas estructurales, combinadas con la apertura a los flujos de capital y con el incremento del comercio, aumentaron significativamente la inversión extranjera directa que llegó a su nivel más alto el año 1999 (12.5% del PIB), particularmente por el sector hidrocarburífero, tras el descubrimiento de grandes reservas de gas natural que posicionaron al país como el segundo con mayores reservas de gas probadas en Sud América.

El libre mercado, adoptado en el país en 1985, estableció el libre comercio de bienes y servicios. Consistente con este enfoque económico en el plano comercial, Bolivia, a la fecha, no aplica restricciones al comercio de bienes y servicios, como son permisos o licencias previas, con excepción del denominado Registro Estadístico para las exportaciones de la cadena de oleaginosas que, en la práctica, es una licencia para las exportaciones de estos productos. La política tributaria recoge el principio de la neutralidad impositiva para el sector exportador. No obstante, presenta deficiencias en el sistema de devolución de los impuestos efectivamente pagados y bajo nivel de asignación presupuestaria del Estado; tampoco se aplican subsidios que favorezcan a los sectores productivos. Por tanto, no existe discrecionalidad.

Un aspecto a rescatar de la política comercial histórica de Bolivia es su participación en los procesos de integración regional. Tenemos, por ejemplo, la negociación y suscripción de acuerdos comerciales con diferentes países. Entre los acuerdos de integración económica y libre comercio más importantes tenemos a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), marco en el que se han suscrito: el Acuerdo de Complementación Económica Bolivia – MERCOSUR (ACE N° 36), el Tratado de Libre Comercio Bolivia – México (ACE N° 31), el Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y Chile (ACE N° 22) y el Acuerdo de Complementación Económica Bolivia – Cuba (ACE 47), la Comunidad Andina (CAN) y el Tratado General de Integración y Cooperación Económica y Social Bolivia – Perú. Finalmente, otro proceso que se debe mencionar son las negociaciones para establecer una Comunidad Sudamericana de Naciones.

En el marco del respeto al principio de responsabilidad compartida en la lucha contra el tráfico ilícito de estupefacientes, Bolivia se benefició hasta el 30 de junio del 2009 de la Ley de Promoción Económica y Erradicación de la Droga (ATPDEA) de los Estados Unidos, siendo que a la fecha únicamente se cuenta con preferencias arancelarias para las exportaciones bolivianas al mercado de Estados Unidos bajo el Sistema General de Preferencia cuya diferencia con el ATPDEA radica en la eliminación de preferencias para las confecciones y manufacturas en cuero que actualmente deben pagar aranceles.

La Unión Europea continúa brindando preferencias a través del Sistema General de Preferencias, (SGP – Plus), enmarcadas en la lucha contra el tráfico de estupefacientes. Asimismo, como país en desarrollo, se beneficia de los esquemas preferenciales (SGPs) establecidos por los países desarrollados que otorgan a Bolivia Japón, Canadá, Nueva Zelanda y Australia. Dichos esquemas de preferencias arancelarias se aprovechan en función de las posibilidades de acceso que otorgan los países de destino y de la oferta exportable boliviana.

Bolivia, con miras a una mayor inserción y participación en el comercio mundial y en las negociaciones de la Ronda de Doha, particularmente en el ámbito de la Agricultura, es miembro del grupo CAIRNS, del G-20 y del Grupo Informal de Productos Tropicales.

Bolivia, como Miembro inicial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), tiene por compromiso la consolidación del sistema multilateral de co-

mercio y a realizar una estricta aplicación de los compromisos asumidos bajo sus principios y postulados. Así, propugna que en la Ronda del Desarrollo se atiendan las necesidades y particularidades de todos los países en desarrollo con la finalidad de disminuir las asimetrías entre los países en desarrollo y los países desarrollados.

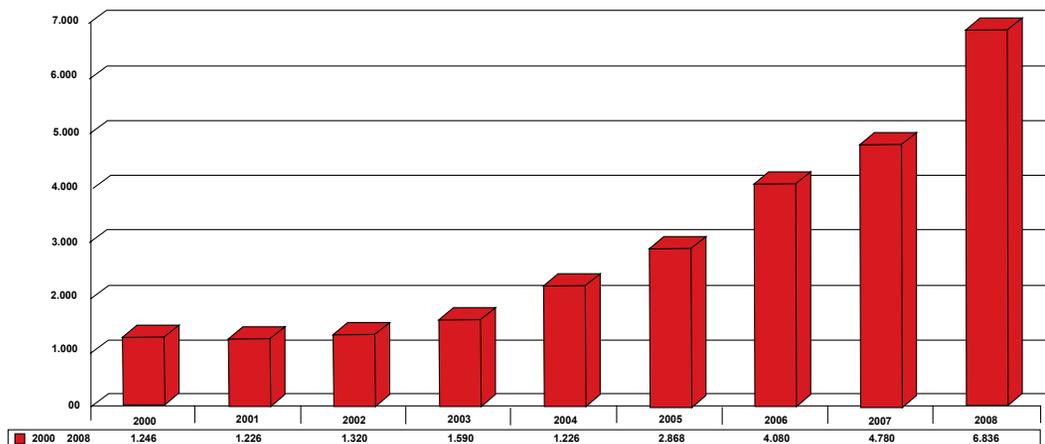
Es importante resaltar que se continúan enfrentando diversas dificultades para que la producción agrícola, industrial y textil acceda a los mercados de los países desarrollados debido a la aplicación de políticas restrictivas tales como: barreras no arancelarias, barreras técnicas, subsidios, y aranceles altos; por lo cual Bolivia mantiene una clara posición en contra de este tipo de medidas ya que generan dificultades adicionales para el aprovechamiento efectivo de las preferencias otorgadas a nuestro país.

IV. BOLIVIA Y SUS EXPORTACIONES A MERCADOS CON PREFERENCIAS

Las exportaciones bolivianas han mostrado un marcado incremento en valores, principalmente a partir de la gestión 2006, registrándose ese año 4.080 millones de dólares de exportación, lo que representó un crecimiento del 100 % en relación a la gestión 2005. Este crecimiento se dio debido al alza de los precios, especialmente para el caso boliviano con los hidrocarburos, pero también de los minerales y de productos no tradicionales.

El año 2008 se batió un record histórico en las exportaciones cuando se alcanzó un total de 6.836,4 millones de dólares, como se muestra en el siguiente gráfico:

GRÁFICO N° 8
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES (2000 – 2008)
(Expresado en millones de USD)



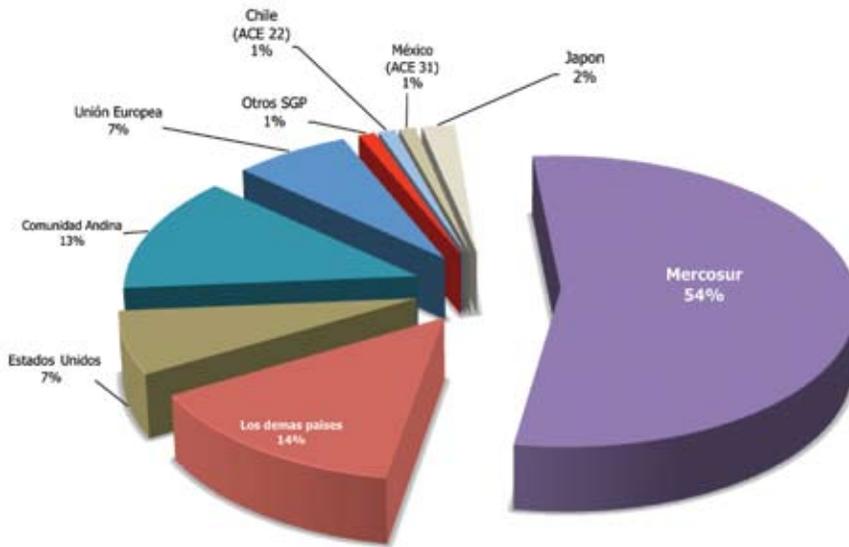
Fuente: INE.

Elaboración: Propia.

La tendencia mostrada hasta el año 2008 no se ha visto reflejada en el primer semestre de 2009 ya que hasta el 30 de junio de este año se registró una caída de aproximadamente 900 millones de dólares y se estima que hasta el mes diciembre la caída será cercana a los 1.800 millones de dólares. Esto permite prever que la gestión del 2009 cerrará con un nivel de exportaciones de aproximadamente 5.030 millones de dólares, monto inferior en 26% con relación con la gestión 2008.

Del total de las exportaciones realizadas el 2008, el 86 % tuvieron como destino final países que brindan preferencias arancelarias unilaterales y países con los que Bolivia suscribió Acuerdos de Complementación Económica o Tratados de Libre Comercio. Esto se puede apreciar en el gráfico N° 9.

GRÁFICO N° 9
BOLIVIA: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN LAS EXPORTACIONES
POR SOCIO COMERCIAL
(Expresado en porcentaje)



Fuente: INE.

Elaboración: Propia.

Es necesario puntualizar que si bien el MERCOSUR es el principal destino de las exportaciones bolivianas con aproximadamente el 54 % del total, el 95% de esas exportaciones está compuesto únicamente por las exportaciones de hidrocarburos. Si para fines de análisis del comercio exterior boliviano eliminamos las exportaciones de hidrocarburos a Brasil y Argentina, la Comunidad Andina se constituye en el primer destino de las exportaciones bolivianas, seguido de los Estados Unidos, Unión Europea, Japón, Chile, México, los otros países que brindan preferencias SGP a Bolivia (Canadá, Australia, Nueva Zelanda, etc.) y, con un 14%, los países que no nos brindan ningún tipo de preferencia.

V. LA COMUNIDAD ANDINA: BOLIVIA ES MIEMBRO PLENO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN REGIONAL ANDINO

El 26 de mayo de 1969, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú firmaron el Acuerdo de Cartagena que dio origen al Grupo Andino. El 13 de febrero de 1973 se adhirió Venezuela. El 30 de octubre de 1976 Chile se retiró del Acuerdo. El 10 de marzo de 1996 se reestructura institucionalmente y toma el nombre de Comunidad Andina y entra en vigencia en junio de 1997.

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), órgano regional que posteriormente se transformó en ALADI, presentaba limitaciones para los países con mercados insuficientes o de menor desarrollo relativo. Así, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú impulsan la creación del Acuerdo de Cartagena actualmente conocido como Comunidad Andina.

La institucionalidad andina ha tenido dos etapas fundamentales, la primera que va de 1969 a 1997 y la segunda que se inicia en junio de 1997 con la puesta en vigencia del Protocolo de Trujillo, suscrito por los Presidentes de los países miembros en marzo de 1996.

En sus orígenes, la Comunidad Andina tenía como órganos principales a la Comisión, la Junta (JUNAC), la Corporación Andina de Fomento (CAF) que fue creada antes de la suscripción del Acuerdo de Cartagena.

A medida que avanzaba este proceso de integración se crearon en 1970 el Convenio Andrés Bello para atender el área de Educación; en 1971 el Convenio Hipólito Unanue para la integración en el área de la Salud; en 1973 el Convenio Simón Rodríguez, para avanzar en la integración en lo referente al Trabajo; en 1976 se funda el Fondo Andino de Reservas, que en 1991 se transforma en Fondo Latinoamericano de Reservas y que se dedica al área Financiera; en 1979 se crean tres órganos adicionales para la Integración que son: el Tribunal de Justicia Andino, el Parlamento Andino y, por último, el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores. El 23 de mayo de 1990 se creó el Consejo Presidencial Andino para el fortalecimiento y profundización de la integración. Debe precisarse que ni el Consejo de Cancilleres y tampoco el de Presidentes, hasta 1997, se incorporaban jurídicamente a la estructura institucional.

Con la reforma establecida en el Protocolo de Trujillo, aprobada en el VIII Consejo Presidencial efectuado en marzo de 1996, se procede a la creación de la Comunidad Andina conformada por los Países Miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y además se establece el Sistema Andino de Integración (SAI) con el fin de permitir la Coordinación efectiva de los órganos y las instituciones que la conforman.

Sus órganos o instituciones son las siguientes: Consejo Presidencial Andino, Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, Comisión de la Comunidad Andina, Secretaría General de la Comunidad Andina, Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, Parlamento Andino, Fondo Latinoamericano de Reservas, Convenio Simón Rodríguez, Convenios Sociales que se adscriben al SAI y la Universidad Andina Simón Bolívar.

El Protocolo de Trujillo incorpora al Concejo Presidencial y al Concejo de Cancilleres al ordenamiento jurídico, introduce cambios en la Comisión y crea la Secretaría General de la Comunidad Andina que sustituye a la Junta. Las reformas al Tribunal de Justicia fueron realizadas por medio del Protocolo Modificatorio suscrito el 28 de Mayo de 1996, en donde se les asigna las competencias de función arbitral, recurso por Omisión y Jurisdiccional, además de las de acción de nulidad, acción de incumplimiento e interpretación prejudicial. En el caso del Parlamento Andino también se ha suscrito un Protocolo Adicional que instituye la elección directa de sus representantes.

Los objetivos y mecanismos del Sistema de Integración Andino promueven el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; suscitan la aceleración de su crecimiento y la generación de ocupación; facilitan su participación en el proceso de integración regional con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.

Buscan también, disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los países miembros en el contexto económico internacional, fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros.

El Programa de Liberación de Bienes tiene por objeto eliminar los gravámenes y las restricciones de todo orden que incidan sobre la importación de productos originarios del territorio de cualquier país miembro.

Establece que los Países Miembros procurarán concertar conjuntamente acuerdos comerciales de alcance parcial, de Complementación económica, Agropecuaria y de Promoción del Comercio con los demás países de América Latina en los sectores de producción que sean susceptibles de ello, en conformidad con lo dispuesto en el Artículo 98 de este Acuerdo y en el Tratado de Montevideo de 1980.

A pesar de la renuncia de Venezuela a la CAN en abril de 2006, nuestras exportaciones a este país se benefician aún de las preferencias que se encuentran en el marco del Acuerdo de Cartagena y, amparadas en estas, las exportaciones a este país en el 2008 fueron de 307 millones de dólares, 9% más que en el 2007 cuando estas llegaron a \$us 282.30 millones, constituyéndose en el mayor destino de las exportaciones bolivianas al bloque andino.

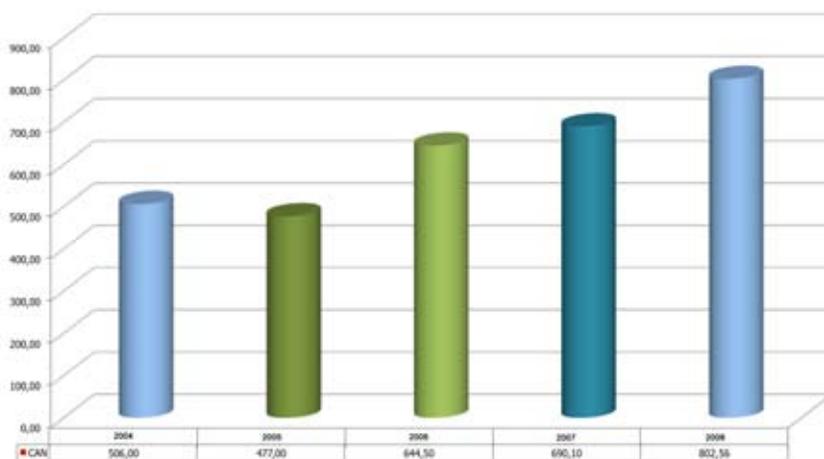
Cuando nos referimos a la CAN, hacemos alusión a más de 128 millones de habitantes con un promedio de ingreso anual de más de USD 3.800 (per cápita), considerando a la población de: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú e incluyendo, para este análisis, a los venezolanos.

La participación de Bolivia en este acuerdo, desde el año 1969, permitió que las exportaciones hacia la CAN se incrementen durante los últimos años, alcanzando en 2008 un monto total de 495 millones de dólares, 21% más si comparado al año 2007 cuando las exportaciones sumaron 407.81 millones de dólares y, si tomamos en cuenta a Venezuela, el 2008 alcanzaron 802.56 millones de dólares (ver Gráfico N° 10).

Entre los principales productos exportados a este mercado se destacan los de la cadena de las oleaginosas, confecciones en textiles de algodón y de fibras sintéticas y artificiales.

Dentro de este bloque, el segundo principal destino de nuestras exportaciones es Perú, país al cual en la gestión 2008 exportamos 263.39 millones de dólares en minerales, productos de la cadena de las oleaginosas, azúcar, maníes, madera y otros productos alimenticios, seguido por Colombia y Ecuador.

GRÁFICO N° 10
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A LA CAN
(2004 – 2008)
(Expresado en millones de USD)



Fuente: INE.

Elaboración: Propia.

Como se puede apreciar, el crecimiento del comercio a este importante bloque durante los últimos años ha sido sostenido, principalmente en productos de la cadena de las oleaginosas, pero al margen de estos, la CAN demanda otro tipo de bienes como castaña, carne, azúcar, confecciones en textiles, manufacturas de madera, alcohol, leche en polvo y otros, todos con potencial para intensificar nuestras exportaciones.

VI. EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR): BOLIVIA, MIEMBRO ASOCIADO

El MERCOSUR es una unión aduanera integrada por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Fue creado el 26 de marzo de 1991 con la firma del Tratado de Asunción.

Sus propósitos son:

- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países;
- El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común;
- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados que forman parte;
- La armonización de las legislaciones para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

El 4 de julio de 2006 se suscribió un Protocolo de Adhesión mediante el cual Venezuela se constituyó como Estado Parte. No obstante, este instrumento de adhesión aún no ha entrado en vigor pues, a la fecha, no ha sido ratificado por todos los parlamentos de los países firmantes, por lo que su vinculación legal al bloque sigue siendo como Estado Asociado. Bolivia (1996), Chile (1996), Perú (2003), Colombia (2004) y Ecuador (2004) también tienen estatus de Estados Asociados.

Si bien el tratado de creación fue firmado en Asunción el 26 de marzo de 1991, hay quienes sostienen que la creación efectiva ya se había producido el 30 de noviembre de 1985, fecha de la Declaración de Foz de Iguazú que selló un acuerdo de integración bilateral entre Argentina y Brasil. A su vez, su existencia como persona jurídica de Derecho Internacional fue decidida en el Protocolo de Ouro Preto, firmado el 16 de diciembre de 1994 que entró en vigor el 15 de diciembre de 1995. El Protocolo de Ouro Preto estableció un arancel externo común y desde

1999 existe una zona libre de aranceles entre sus integrantes con la sola excepción del azúcar y el sector automotriz. El MERCOSUR es el mayor productor de alimentos del mundo.

El estatus de Estado Asociado se establece por acuerdos bilaterales denominados Acuerdos de Complementación Económica, firmados entre el MERCOSUR y cada país asociado. En dichos acuerdos se implanta un cronograma para la creación de una zona de libre comercio con los países del MERCOSUR y la gradual reducción de las tarifas arancelarias entre el MERCOSUR y los países firmantes. Además existe el sitio para participar, en calidad de invitados, a las reuniones de los organismos del MERCOSUR y efectuar convenios sobre materias puntuales.

- Chile formaliza su asociación al MERCOSUR el 25 de junio de 1996, durante la X Reunión de Cumbre del MERCOSUR, en San Luis, Argentina, a través de la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR-Chile.
- Bolivia formalizó su adhesión en la XI Reunión de Cumbre del MERCOSUR, en Fortaleza (Brasil), el 17 de diciembre de 1996, mediante la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR-Bolivia. A fines de 2006 formalizó su pedido de admisión como miembro pleno del MERCOSUR.
- Perú formaliza su asociación al MERCOSUR en el 2003 por la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR-Perú (CMC N° 39/03).
- Colombia, Ecuador y Venezuela formalizan su asociación al MERCOSUR el 2004 mediante la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR-Colombia, Ecuador y Venezuela (CMC N° 59/04).
- Venezuela se integra como estado miembro, con plenos derechos y deberes, al firmar el Protocolo de adhesión al MERCOSUR el 4 de julio de 2006. Entre el 2004 y 2006 Venezuela era Estado Asociado. Como se indicó anteriormente, este protocolo no ha sido aún ratificado por los Parlamentos de los signatarios.

El MERCOSUR se concibe como un proyecto de integración a nivel Latinoamericano, por eso prevé la incorporación de más estados de la región, sea en el estatus de Estado Asociado o de Estado Miembro.

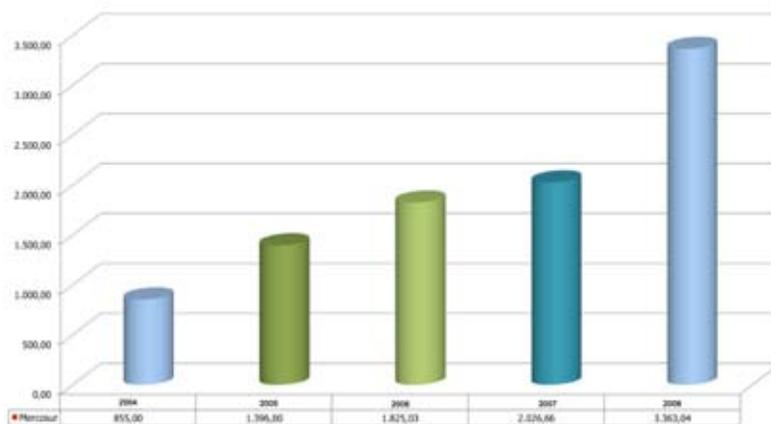
Cuando hablamos del MERCOSUR, nos referimos a más de 216 millones de habitantes con un promedio de ingreso anual de más de USD 10.100 (per cápita), conformado por sus estados miembros: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, todos ellos compradores de nuestros productos.

A través de este acuerdo, vigente desde el 28 de febrero de 1997, Bolivia exportó en la gestión 2008 a los países miembros del MERCOSUR 3.363,04 millones de dólares, con el crecimiento de casi 66% en comparación al año 2007 en el que estas fueron de 2.026 millones de dólares (ver Gráfico N° 11).

El principal socio comercial dentro de este bloque es Brasil, país al cual exportamos 2.852,27 millones de dólares en la gestión 2008, mostrando un incremento del 80% respecto al año anterior.

La característica principal de este mercado es que la mayor parte de las exportaciones se refieren a gas natural y otros hidrocarburos.

GRÁFICO N° 11
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES AL MERCOSUR
(2004 – 2008)
(Expresado en millones de USD)



Fuente: INE.

Elaboración: Propia.

El crecimiento sostenido de las exportaciones a este bloque es evidente; pero cabe señalar que nuestras exportaciones representan sólo el 1% de sus importaciones totales que el 2008 alcanzaron 250 mil millones. Este panorama nos

muestra que, al margen de la exportación de gas y sus derivados, existe potencialidad en este mercado. Bolivia podría producir productos como frutas y verduras, manufacturas de madera, confecciones textiles, manufacturas de cuero, entre otros para ampliar las exportaciones al Brasil. Y resto de países miembros del MERCOSUR.

VII. EL SPG DE LA UNIÓN EUROPEA: BOLIVIA, BENEFICIARIO DE PREFERENCIAS

Es un sistema de preferencias arancelarias concedidas unilateralmente para los productos originarios de los países que más lo necesitan. Dependiendo del régimen al cual se acoja el país, éste puede gozar de un acceso libre o de una reducción de derechos de aduana para prácticamente todas sus exportaciones. La Comunidad Europea ha sido la primera en implementar un esquema SGP en 1971.

Para trabajar sobre una base regular y ajustarla al cambiante contexto del sistema multilateral de comercio, el SGP de la Unión Europea es implementado siguiendo ciclos de diez años. En el año 2004 se adoptó las nuevas directrices generales del SGP compatibles con la OMC para el próximo ciclo de diez años.

De acuerdo con estas directrices generales, el nuevo esquema del SGP ha sido adoptado el 27 de junio 2005 a través del REGLAMENTO DEL CONSEJO DE LA UNION EUROPEA (CE) N° 980/2005. Este reglamento se aplica a partir del 01 enero de 2006 a 31 de diciembre de 2008, pero las provisiones referentes al “Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza” o “SGP Plus” se aplican a partir del 1 de julio de 2005.

El “Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza” o “SGP Plus” reemplaza al “Régimen Especial de Apoyo a la Lucha contra la Producción y el Tráfico de Droga” (SGP - Droga), otorgado desde 1990 a los países andinos en desarrollo. Es así que los países de la Comunidad Andina, entre ellos Bolivia, continuarán beneficiándose del acceso preferencial al mercado de la Unión Europea. Cabe resaltar que el nuevo Reglamento no excluye a ninguna de las partidas que gozaban preferencias en el anterior sistema. El nuevo reglamento contempla tres sistemas preferenciales: el General SGP, el SGP Plus y el Régimen en Beneficio de los Países Menos Adelantados, PMA.

En esta nueva versión, la lucha contra la droga toma un papel secundario y se disminuye la corresponsabilidad. Aunque la lucha contra la droga es un requisito se-

cundario a cumplir, no se reconoce ningún beneficio a los países que enfrentan problemas por tener en su territorio la producción de sustancias ilícitas, es decir, no se refleja la responsabilidad compartida.

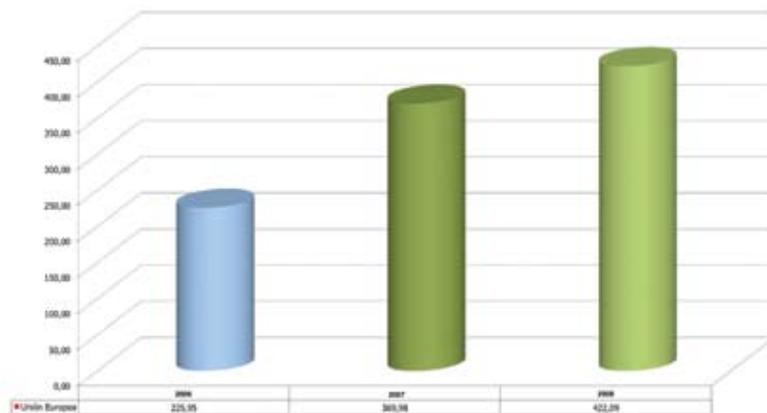
La principal diferencia consiste en la liberación total arancelaria para los productos sensibles en el régimen especial de estímulos, frente a una rebaja parcial para los mismos productos sensibles en el régimen general. Respecto a los productos no sensibles, en ambos regímenes, la liberación es total.

Cuando hablamos del mercado europeo nos referimos a más de 485 millones de habitantes, con un promedio de ingreso anual de más de USD 32.900 per cápita, conformado por 27 Estados Miembros entre los cuales están Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, España, Holanda; todos ellos compradores de productos bolivianos. Los países de la Unión Europea han otorgado un tratamiento excepcional a las exportaciones nacionales, suspendiendo total o parcialmente los derechos aduaneros en los países de destino. El número de productos que pueden acceder a las preferencias es vasto, principalmente los productos industriales comprendidos en las partidas 25 a la 97.

Para el caso de los países andinos, (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú e inclusive Venezuela), se ha previsto un tratamiento especial vigente desde 1990 por el cual las preferencias arancelarias otorgadas en el marco del SGP se amplían a los productos agrícolas, pecuarios y agroindustriales comprendidos en los capítulos del 1 al 24 del SGP Plus. Este mecanismo tiene vigencia hasta el año 2015, pero se encuentra sujeto a revisiones periódicas de cumplimiento de convenios, pudiendo ser suspendido en cualquier momento.

Este mecanismo permitió el ingreso de alrededor de 7.200 productos con arancel “cero” al mercado europeo. Las exportaciones bolivianas a este mercado evolucionaron favorablemente en los últimos años registrando, en la gestión 2007, un total exportado de 369.98 millones de dólares y 422.09 millones el 2008, consiguiendo un crecimiento del 14% (ver Gráfico N° 12).

GRÁFICO N° 12
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A LA UNIÓN
EUROPEA (2006 – 2008)
(Expresado en millones de USD)



Fuente: INE.

Elaboración: Propia.

Este bloque económico se constituye en uno de los destinos más importantes para las exportaciones bolivianas. Productos como minerales, castaña, alcohol y con un gran potencial para productos con valor agregado como son los alimentos orgánicos: café y quinua por ejemplo, además de madera y sus manufacturas, confecciones en textiles entre otros, en los que Bolivia ya registra exportaciones son apreciados en ese mercado. Debemos destacar que existe una plaza destacable que puede ser aprovechada dada la magnitud del mercado europeo, puesto que en la actualidad sólo ocupamos el 0.01% de las importaciones totales de ese socio comercial.

VIII. PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS: BOLIVIA BENEFICIARIO DEL SGP Y LA PÉRDIDA DEL ATPDEA

Estados Unidos, al igual que otros 19 países industrializados, estableció su propio programa SGP de exención arancelaria. El SGP es un programa unilateral y temporal que establece preferencias relativas a la exención de aranceles otorgadas por los Estados Unidos a países beneficiarios (por su nivel de desarrollo) designados por éste (países en vías de desarrollo: entre ellos países miembros de la Comunidad Andina, América Latina y la antiguamente denominada Europa Oriental).

Bajo este programa, a partir de enero de 1976 los Estados Unidos de Norteamérica ofrece preferencias en términos de franquicia aduanera para aproximadamente

4,200 productos provenientes de 149 países. El programa abarca una amplia gama de productos agrícolas, manufacturados y semi manufacturados. Empero, una cláusula estipula que ciertos productos no podrán ser exentos de aranceles dada la susceptibilidad de algunas industrias dentro de los Estados Unidos. Esta restricción se aplica, pero no se limita, a Productos Agropecuarios de los capítulos 2 al 52 incluido. También se restringe el acceso de prendas de vestir, productos de cuero y artículos electrónicos.

El programa SGP de Estados Unidos se renovó en agosto de 1996 e incluye retroactivamente las importaciones desde el 31 de julio de 1995 cuando caducó la anterior ley SGP. El programa se sigue renovando año a año y, hasta el presente, sigue vigente. Cada año se hace un examen del programa SGP de Estados Unidos tras el cual se restan o se añaden artículos en la lista de productos elegibles.

El programa SGP de Estados Unidos también establece un proceso anual mediante el cual cualquier solicitante puede pedir que se suspenda del programa a un país beneficiario de SGP por violaciones de prácticas internacionales que reconocen los derechos de los trabajadores o por falta de protección de los derechos de propiedad intelectual.

Como es común en estos programas de preferencias arancelarias, son pocos los países que proporcionan la mayoría de los productos importados por los Estados Unidos en virtud al SGP. Sin embargo, los países “egresan” del programa SGP, o dejan de ser elegibles, cuando superan un nivel de ingreso per cápita determinado o cuando hay otras razones presentes, de manera que los beneficiarios principales no son siempre los mismos. Singapur, Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur eran los principales beneficiarios SGP hasta que dejaron de serlo en 1989. México pasó a ser el principal beneficiario hasta que fue retirado del programa en enero de 1994 cuando se puso en vigor el Acuerdo de Libre Comercio en América del Norte (NAFTA). Al vencer el plazo del programa en julio de 1995, Malasia era su principal beneficiario. No obstante, se recomendó que este país “egrese” en enero de 1997.

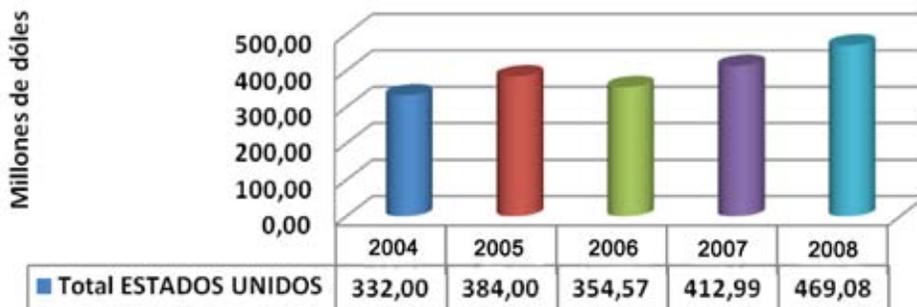
En este marco de relacionamiento, Bolivia ha tenido tres esquemas de cooperación comercial para el acceso con preferencias arancelarias al mercado de los EE.UU. A lo largo del tiempo se ha tenido al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) - el de menor alcance de los tres - para luego mejorar de manera importante su desempeño con la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (Andean Trade Preferences Act – ATPA) a partir del año 1991 y llegar finalmente a su punto culminante con

el esquema del ATPDEA (Andean Trade and Drug Erradication Act) que culminó para Bolivia el 30 de julio del 2009 por decisión unilateral de los Estados Unidos, justificando la decisión a la supuesta falta de compromiso por parte de Bolivia en los programas de erradicación de cocaes.

Como se señaló, el SGP es el único programa que se encuentra vigente entre Estados Unidos y Bolivia. Como se mencionó anteriormente, con este programa EE.UU. otorga preferencias arancelarias (0% de arancel) a los países en desarrollo para una gama importante de productos, los cuales son elegibles bajo ciertos criterios. Este esquema es revisado periódicamente y beneficia en su mayor parte a productos agrícolas e industriales. En el caso boliviano los productos más importantes que se acogen a este sistema de preferencias arancelarias son los artículos de joyería y manufacturas de madera. El actual SGP estará vigente hasta diciembre del año 2009 pero siempre sujeto a revisiones periódicas, pudiendo ser suspendido en cualquier momento. El comercio preferencial concedido a Bolivia por este país generó cerca de 40 mil empleos directos.

Cuando hablamos del mercado de los Estados Unidos nos referimos a más de 303.8 millones de habitantes con un promedio de ingreso anual de más de USD 47.000 (per cápita). EE.UU. se considera el mercado más grande del mundo y uno de los más importantes destinos de las exportaciones con valor agregado de Bolivia. Se exportó 469.08 millones de dólares en 2008, incrementándose 13.63% con relación a la gestión 2007 cuando estas alcanzaron 412.83 millones (ver Gráfico N° 13).

GRÁFICO N° 13
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A ESTADOS
UNIDOS (2004 – 2008)
 (Expresado en porcentaje)



Fuente: INE.

Elaboración: Propia.

El incremento de las exportaciones a ese país durante los últimos años se dio gracias, principalmente, a la exportación de productos como aceites crudos de petróleo, minerales, entre los tradicionales y, en los no tradicionales, artículos de joyería, madera y manufacturas, confecciones en textiles, productos orgánicos como quinua, café, entre muchos otros con valor agregado para los cuales existe aún muchas posibilidades de aprovechamiento con la demanda potencial.

IX. TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC): ENTRE MÉXICO Y BOLIVIA

El único Tratado de Libre Comercio suscrito por Bolivia fue el firmado con la República de México y entró en vigor el 1 de enero de 1995. Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor quedaron exentas de arancel 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y 99% de las exportaciones bolivianas a México.

El Tratado fue inscrito y homologado ante la Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como Acuerdo de Complementación Económica No. 31 –ACE 31 y puesto en vigencia en Bolivia a partir del 1° de enero de 1995 a través del Decreto Supremo N° 23933 de fecha 23 de diciembre de 1994.

El TLC Bolivia - México establece una zona de libre comercio entre ambos países en un plazo máximo de 15 años. A partir del presente año entra en pleno funcionamiento la Zona de Libre Comercio entre ambos países y su parte normativa está enmarcada en las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

Los Objetivos del Tratado son: estimular la expansión y diversificación del comercio; eliminar las barreras al comercio; facilitar la circulación de bienes y servicios; promover condiciones de competencia leal entre las Partes; aumentar las oportunidades de inversión; proteger los derechos de propiedad intelectual; establecer lineamientos para la cooperación entre las partes en el ámbito regional y multilateral; y crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado.

El Tratado consta de las siguientes Partes:

- Reglas de Origen.
- Procedimientos Aduaneros.
- Medidas de Salvaguardia.
- Prácticas Desleales de Comercio.
- Comercio de Servicios.
- Barreras Técnicas al Comercio.
- Compras del Sector Público.
- Inversiones.
- Propiedad Intelectual.
- Disposiciones Administrativas.
- Transparencia.
- Administración del Tratado.
- Solución de Controversias.
- Otras Disposiciones.
- Excepciones.
- Disposiciones Finales.
- Comercio de Bienes.

Se aplica el trato nacional en el comercio de bienes de ambos países y las preferencias arancelarias negociadas por las Partes han sido incorporadas en el marco de la ALADI.

Es necesario señalar que las Cancillerías de ambos países han aceptado renegociar el Tratado de Libre Comercio con el propósito de adecuarlo a la nueva Constitución Política de Bolivia, preservando la Zona de Libre Comercio.

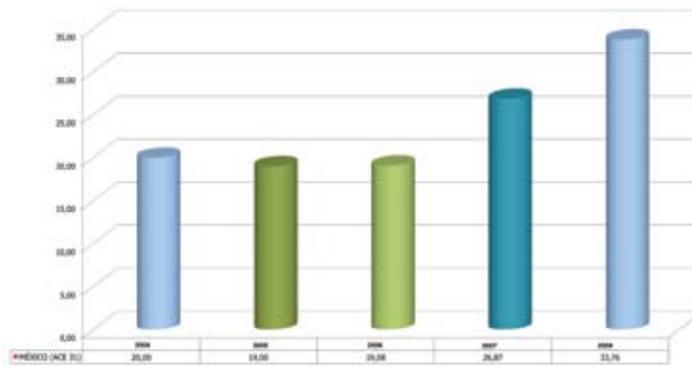
Cuando hablamos del mercado mexicano nos referimos a más de 109.9 millones de habitantes con un promedio de ingreso anual de más de USD 12.500 (per cápita).

El Acuerdo de Complementación Económica N° 31 entró en vigencia el 1 de enero de 1995, permitiendo el ingreso de exportaciones bolivianas al mercado mexicano de productos como minerales, madera y sus manufacturas, confecciones en textiles entre otros, sumando un total de USD 33.76 millones el año 2008; es decir 25.61% más que el 2007 cuando estas sumaron un total de USD 26.87 millones (ver Gráfico N° 14).

La característica más importante de este acuerdo es que, a diferencia de los que firmó Bolivia con países y bloques económicos, éste es el único que contiene un formato de TLC y, por el tiempo que ya lleva vigente, está en pleno funcionamiento y con su Zona de Libre Comercio operando a partir del año 2009, quedando más del 98% del universo arancelario ya liberalizado.

Este mercado es poco aprovechado por Bolivia pues las exportaciones a ese país apenas representan el 0.01% de sus importaciones totales.

GRÁFICO N° 14
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A MÉXICO
(2004 – 2008)



Fuente: INE.

Elaboración: Propia.

Aunque nuestro país incrementó sus exportaciones a México en los últimos años, principalmente con productos como madera aserrada, minerales, cueros y pieles, este mercado es demandante potencial de: nueces del Brasil o castaña, frutas, café, palmito, cerveza, manufacturas de madera, joyería, confecciones en textiles entre otros, productos con los cuales Bolivia podría ampliar oportunidades exportables.

X. ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA ACE 22: ENTRE BOLIVIA Y CHILE

Firmado en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, el 6 de abril de 1993, el Acuerdo de Complementación Económica entre la República de Bolivia y la República de Chile entró en vigencia el 7 julio de 1993 en el marco del proceso de integración establecido por el Tratado de Montevideo de 1980 (ACE 22).

Los principales objetivos del Acuerdo tienen relación con: el establecimiento de las bases para una creciente integración de las economías de los países Signatarios; la facilitación, ampliación y diversificación de los intercambios comerciales de bienes y servicios; el fomento y estímulo a las actividades productivas en sus territorios; la facilitación de las inversiones de cada país en el territorio del otro; la creación de condiciones para un avance bilateral armónico y equilibrado; el establecimiento de un marco jurídico e institucional para el desarrollo de una cooperación económica en áreas de mutuo interés; y, el establecimiento de mecanismos que fomenten la participación de los agentes económicos.

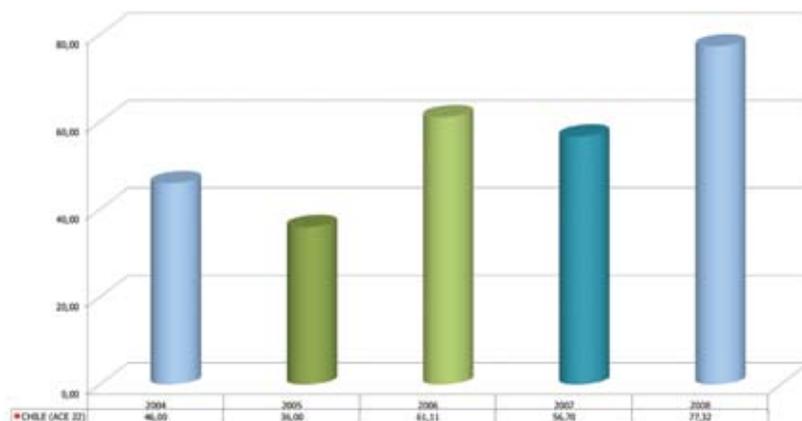
El acuerdo cuenta con 18 capítulos y 4 anexos. La normativa regula materias como el programa de desgravación arancelaria, salvaguardias, complementación energética, solución de controversias, normas técnicas, sector automotor, prácticas desleales de comercio, y compras gubernamentales, entre otras.

El acuerdo original contemplaba 4 anexos. El primero estableció preferencias otorgadas por Chile, sin reciprocidad, para productos de origen boliviano; los anexos 2 y 3 contenían los productos liberados de aranceles aduaneros y el anexo 4 comprendía productos con rebajas arancelarias parciales. En marzo del 2006 fue suscrito el decimoquinto protocolo que tiene como objetivo ampliar y profundizar el programa de liberación arancelaria. Dicho protocolo tiene como fin otorgar el cien por ciento (100%) de preferencia arancelaria a las importaciones de cualquier producto originario de Bolivia, excepto aquellos contenidos en el anexo de excepciones de dicho protocolo.

Cuando hablamos del mercado chileno nos referimos a más de 16.8 millones de habitantes con un promedio de ingreso anual de más de USD 14.400 (per cápita). El acuerdo de Complementación Económica N° 22, suscrito con Chile, se halla vigente desde el 6 de abril de 1993 y, a través de este, Bolivia exportó a ese país más de USD 77 millones el 2008 registrando un incremento del 36% respecto al 2007, año en el que estas fueron USD 56.70 millones (ver Gráfico N° 15).

Con la apertura del mercado chileno para todo el universo arancelario, con excepción de 8 partidas, Bolivia pudo exportar a ese mercado productos como los de la cadena de las oleaginosas, minerales, palmito, madera aserrada, textiles, cuero y manufacturas, entre otros, representando estas exportaciones sólo un 0.13% de las importaciones que realiza Chile del mundo.

GRÁFICO 15
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A CHILE
(2004 – 2008)
(Expresado en millones de USD)



Elaboración: Propia en base a información estadística del Instituto Nacional de Estadística.

El mercado chileno tiene capacidad para absorber una mayor oferta de productos bolivianos. Además existe gran posibilidad para el cuero y sus manufacturas, cerveza, manufacturas de madera, algunas confecciones en textiles, alcohol, torta de girasol, entre otros.

XI. LÍNEAS DE ACCIÓN PARA UN MEJOR APROVECHAMIENTO DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES BRINDADAS A BOLIVIA

En función a la experiencia del país a lo largo de los últimos años, se requiere la aplicación de políticas para estimular el crecimiento de las exportaciones no tradicionales, la generación de mayor valor agregado, incentivándolas y creando condiciones que las hagan más eficientes y diversificadas facilitando así su expansión y el aprovechamiento adecuado de las preferencias de acceso a mercados con el consiguiente beneficio para nuestro país.

Para alcanzar un grado apropiado de competitividad en la oferta exportable boliviana y, a la vez, dar un salto cuantitativo que permita satisfacer la demanda internacional, se debe generar acciones entre el sector público y el privado a fin de activar sinergias para el desarrollo productivo exportador nacional y del país en general.

Para lograr los objetivos, es necesario un entorno con estabilidad económica, reglas y normas claras y estables, política cambiaria favorable al crecimiento de las exportaciones y un ambiente de competitividad en el país. Para ello se deben examinar lo siguiente:

A. EQUILIBRIO MACROECONÓMICO Y TIPO DE CAMBIO FAVORABLE A LAS EXPORTACIONES

El equilibrio macroeconómico genera estabilidad y con ello las operaciones comerciales se hacen previsibles, aspecto esencial para la reproducción de los negocios. También son necesarias la paz social y la seguridad jurídica que, junto a la estabilidad económica, configuren un ambiente favorable para el desarrollo de las actividades económicas y de la inversión.

El tipo de cambio es una variable trascendental para el comercio exterior, porque incentivan o desincentivan las exportaciones.

El desarrollo de las exportaciones necesita de un tipo de cambio favorable a esta actividad, que debe ajustarse en función a los niveles de inflación interna y externa.

B. NEUTRALIDAD IMPOSITIVA CON SIMPLIFICACIÓN ADMINISTRATIVA

La neutralidad impositiva para las exportaciones es un principio muy difundido, aplicado por los países en el comercio internacional. Bolivia tiene este principio adoptado en su legislación impositiva.

Con todo, la aplicación de esta norma no ha sido eficiente puesto que las demoras en los trámites y la entrega de los Certificados de Devolución Impositiva CEDEIM excesivamente diferida causan inconvenientes. Por ello se requiere de procesos de simplificación administrativa y operativa para lograr una devolución ágil y oportuna.

C. PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES Y SIMPLIFICACIÓN ADMINISTRATIVA CON PARTICIPACIÓN DEL SECTOR EXPORTADOR

Un elemento importante a tomar en cuenta resulta la necesidad de implantar políticas coordinadas para la promoción de exportaciones e inversiones a fin de incorporar actores al sector productivo que permitan diversificar y aumentar la oferta exportable boliviana.

También es necesario que se fortalezca la institución estatal de promoción de exportaciones e inversiones, la red externa de agregados comerciales; ambas instancias obrando en estrecha coordinación con el sector privado.

D. FORTALECIMIENTO E INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES. FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN TÉCNICA Y GERENCIAL, ACCESO A LA TECNOLOGÍA, ACCESO AL MERCADO

Más del 80% de las empresas productivas y/o exportadoras bolivianas son pequeñas y medianas (PYMEs), cuyas dimensiones no han constituido un obstáculo para realizar actividades de comercio internacional.

Para conservarlas y alentarlas se requiere mayor fortalecimiento de las mismas, así su aporte, inicialmente, será efectivo en el aprovechamiento de las oportunidades comerciales que ofrecen principalmente los países de Sudamérica y, posteriormente, será factible su acceso a mercados más exigentes.

E. DESARROLLO DE LA INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE. CONSTRUCCIÓN Y MANTENIMIENTO DE CARRETERAS, PUENTES E HIDROVÍAS

Bolivia ha dado pasos muy importantes en la construcción de infraestructura para la integración física interna y también para la integración con los países vecinos y el acceso a los puertos marítimos. Asimismo, por las enormes dimensiones del territorio nacional, se necesita aún de importantes obras para ganar competitividad y completar la integración de los mercados.

F. COMPETITIVIDAD EN LOS SERVICIOS PÚBLICOS

Uno de los factores en los que se basa la competitividad es el servicio gubernamental relacionado a la producción y el comercio. Entre ellos se cuentan a las telecomunicaciones, la electricidad, la provisión de combustibles y el transporte en sus distintos modos.

Es necesario que estos sean de calidad y con costos adecuados y que además los operadores de servicios inviertan continuamente en su mantenimiento y mejoras para satisfacer la demanda, incorporando además los avances de la tecnología en cada sector.

G. COMPETITIVIDAD EN EL SECTOR FINANCIERO

El Estado y las instituciones correspondientes deben velar por la competitividad del sector financiero, que exista competencia, que se cumplan rigurosamente las normas de prudencia, que los costos tiendan a bajar, que el acceso al crédito se facilite, que se estimule el crédito para la inversión.

H. APOYO ESTATAL E INVERSIÓN PÚBLICA EN EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA LA PRODUCCIÓN Y LAS EXPORTACIONES

El Estado debe responder con celeridad y en la práctica a las necesidades de formación y capacitación de recursos humanos, tanto en áreas técnicas, especializadas y facultativas como en las relativas a la producción de los más importantes sectores hoy existente en Bolivia, especialmente en el campo de la industria manufacturera, los alimentos y los servicios.

I. ACCESO A MERCADOS CON ACUERDOS COMERCIALES. PARTICIPACIÓN DE BOLIVIA EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL

Para desarrollar las exportaciones es preciso tener mercados abiertos para la producción nacional. Además, mientras nuestro país carezca de un alto nivel de competitividad sistémica, es decir de todo el entorno propicio, necesitará preferencias comerciales en los mercados de exportación.

También resulta importante que se negocien nuevos acuerdos y se mejoren y perfeccionen los existentes para diversificar las opciones de nuestro comercio.

Al negociar la apertura de mercados para las exportaciones, es obligatorio tener en cuenta los intereses comerciales del país con un sentido pragmático y equilibrado.

Será muy útil desarrollar conjuntamente, entre el sector público y las entidades del sector productivo exportador, mecanismos de apoyo y fortalecimiento de la gestión empresarial para aprovechar esos mercados en la mejor forma.

XII. BIBLIOGRAFÍA

Arano L., Rodríguez G., (2003). *Análisis del Comercio Exterior de Bolivia y Aprovechamiento de Acuerdos Preferenciales*, Santa Cruz de la Sierra, IBCE.

Rodríguez G., (1999). *Marco Jurídico – Comercial de la Vinculación entre Bolivia y el Mundo*, Santa Cruz de la Sierra, IBCE.

Asociación Latinoamericana de Integración, (2008). *Informe del Secretario General sobre la Evolución del Proceso de Integración durante el año 2007*, Montevideo. ALADI.

Comunidad Andina de Naciones, (2008). *39 años de Integración Comercial de Bienes en la Comunidad Andina, 1969 – 2007*, Lima. CAN.

Comunidad Andina de Naciones, (2008). *Exportaciones Intra y Extra comunitarias, 2007*, Lima. CAN.

Instituto Nacional de Estadísticas, (2008). *Anuario de Exportaciones 2007*, Bolivia. INE

Instituto Nacional de Estadísticas, (2008). *Anuario de Importaciones 2007*, Bolivia. INE

Sitios Web

ALADI: www.aladi.org

Banco Central de Bolivia: www.bcb.gov.bo

CAN: www.comunidadandina.org

Comisión de los Estados Unidos para el Comercio Internacional: www.usitc.gov

Comisión Europea, Export Helpdesk: <http://exporthelp.europa.eu>

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON):
www.direcon.cl

Instituto Boliviano de Comercio Exterior: www.ibce.org.bo

Instituto Nacional de Estadísticas: www.ine.gov.bo

Mercosur: www.mercosur.org

CAPÍTULO SEGUNDO

EXPORTACIONES, POBREZA Y CRECIMIENTO EN BOLIVIA

Iván Velásquez Castellanos
Germán Molina Díaz

ACRÓNIMOS Y ABREVIACIONES

ALBA	Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ATPDEA	Ley de Promoción Económica y Erradicación de la Droga de los EE.UU. de Norteamérica (Andean Trade and Drug Eradication Act)
BCB	Banco Central de Bolivia
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CAN	Comunidad Andina de Naciones
EEUU	Estados Unidos de Norteamérica
FMI	Fondo Monetario Internacional
IBCE	Instituto Boliviano de Comercio Exterior
INE	Instituto Nacional de Estadística
IED	Inversión Extranjera Directa
ITCER	Índice de Tipo de Cambio Efectivo y Real
MBD	Miles de barriles por día
MMPCD	Miles de metros cúbicos por día
OMC	Organización Mundial del Comercio
TCP	Tratado de Comercio de los Pueblos
TCR	Tipo de Cambio Real
RIN	Reservas Internacionales Netas
UNASUR	Unión de Naciones Suramericanas
X	Exportaciones

Exportaciones, pobreza y crecimiento en Bolivia

*Iván Velásquez Castellanos¹
Germán Molina Díaz²*

Resumen³

El presente estudio analiza al sector externo boliviano entre 1985 y el 2009 considerando su tendencia, estructura, asimetrías y competitividad. Se parte bajo la hipótesis de que el comercio internacional desempeña un factor determinante en el desarrollo y crecimiento económico de Bolivia. En esta perspectiva, es necesario una visión de país que defina mercados que funcionen bien y gobierno de mejor calidad que fomente emprendimientos de exportación de productos de valor agregado. La competitividad en nuestro país desde una perspectiva de mediano y largo plazo, consiste en la capacidad para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población. Se evidencia que el contexto externo favorable de elevación de los precios de los hidrocarburos y minerales que se exporta, las remesas del exterior y otros ingresos permitió la acumulación de las reservas internacionales, pese a ello las exportaciones de productos no tradicionales que son importantes generan valor agregado, empleo e inversión y que son menos sensibles a las fluctuaciones de precios se mantuvieron estancadas, y no tuvieron la misma suerte que las exportaciones de productos básicos. Una positiva inserción al contexto internacional en condiciones de competitividad permitiría avances mas que proporcionales en términos de crecimiento económico y reducción de pobreza. Finalmente, a partir de una análisis de regresión se determinó el impacto de las exportaciones en la generación de divisas y el aporte de los 3 sectores mas importantes y sus características en la acumulación de reservas.

Palabras clave: Bolivia, comercio exterior, crecimiento, pobreza, competitividad, políticas públicas.

I. INTRODUCCIÓN

Según Olivier Blanchard⁴ la economía mundial enfrenta su peor crisis en 60 años. Hoy en día, se da por hecho que la crisis financiera internacional es la punta del ice-

¹ Economista y Administrador de Empresas. Obtuvo su doctorado (Ph.D.) en la Georg-August Universität Göttingen en Alemania. Investigador Senior del Zentrum für Entwicklungsforschung (ZEF) dependiente de la Friedrich-Wilhelms Universität Bonn en Alemania. Ex becario de la Konrad Adenauer Stiftung (KAS). Se desempeñó como Coordinador General y Director de Análisis Económico de la Cámara de Exportadores (CAMEX) en Bolivia. En la actualidad es Coordinador de Programa para Bolivia de la Konrad Adenauer Stiftung (KAS).

² Economista, Posgrado del Centro de Estudios Macroeconómicos de la Argentina (CEMA), Diplomado del Instituto de Estudios Fiscales de España, seminarios en Berlín-Alemania, consultor internacional en varios países, consultor en el sector privado, FUNDAPPAC, Milenio, Konrad Adenauer Stiftung. Desempeñó cargos en el BCB hasta Gerente de Estudios Económicos; en el Ministerio de Hacienda como: Director General de Presupuesto, Director General de Contaduría, Subsecretario de Contaduría y Director General del MAFP; en el Congreso Nacional como Director General de la Oficina Técnica de Presupuesto y actualmente es analista económico.

³ El texto que se publica a continuación es de exclusiva responsabilidad del autor y no expresan necesariamente el pensamiento de los editores y/o de la Konrad Adenauer Stiftung (KAS).

⁴ Consejero Económico y Director del Departamento de Estudios del FMI.

berg de la profunda y prolongada recesión mundial que se ve venir, en este contexto, las autoridades monetarias y financieras están tomando diferentes medidas de política para restablecer la confianza y el flujo del crédito, así como medidas de emergencia y estímulo fiscal para frenar la contracción económica; a diferencia de lo que pasa en Bolivia donde se subestima los efectos causados por la crisis internacional pero además se limitan exportaciones, se rompen acuerdos comerciales y se desestiman mercados potenciales. Según el BID (2009) la actual crisis está erosionando el crecimiento económico en América Latina y el Caribe, amenazando con revertir los logros en la lucha contra la pobreza, así como los avances económicos y fiscales.

Pese a lo anteriormente mencionado Gilbert Terrier⁵ del Fondo Monetario Internacional (FMI), en la presentación del informe de “Perspectivas Económicas de las Américas 2009” en Bolivia, destacó el manejo de la economía nacional en este contexto de crisis resaltando el hecho que nuestro país aplicó una política económica acertada especialmente en la acumulación de ahorros y reservas que permitió a Bolivia implementar políticas contracíclicas. Sin embargo, no comentó sobre el origen de esos recursos que descansan única y exclusivamente en la exportación de productos básicos (minerales y gas) que tuvo precios extraordinariamente favorables, tampoco comentó sobre el papel de las exportaciones de determinados sectores que generan empleo e inversión, valor agregado y que repercuten en la calidad del crecimiento, reducen pobreza y que no tuvieron el apoyo deseado en el último período ya que la visión de corto plazo estuvo focalizada en sectores básicos que reeditaban ingresos por exportación debido al espejismo del efecto precio. Si bien, la acumulación de ahorros y reservas es altamente positivo para cualquier economía para el caso boliviano provienen de la venta de materias primas que ante el favorable escenario de precios la economía boliviana hasta el primer semestre del 2008 generó un positivo ingreso de divisas que lastimosamente no fue aprovechado ni tampoco destinado a inversión.

De lo que se trata en términos del debate al modelo de comercio exterior boliviano es de poder romper con la estructura monoprodutora de materias primas basadas en minería e hidrocarburos principalmente debido a que generan una cultura rentista asociada a la enfermedad holandesa que no permite crear un sector industrial generador de empleo, distribuya el ingreso y fomente la inversión.

El objetivo superior en esta perspectiva, debe ser diversificar la oferta exportable incrementado el quantum de exportación y focalizando a los mercados a que esta dirigido, ya que el mercado interno es reducido y de baja capacidad de compra; de

⁵ Asesor Principal del Departamento del Hemisferio Occidental del FMI.

los 10 millones de bolivianos, una tercera parte podría considerarse como mercado potencial de los cuales los consumidores en su mayoría poseen bajos ingresos.

La evidencia empírica ha demostrado que el comercio internacional en un escenario de contracción económica mundial desempeña un papel determinante en el desarrollo y crecimiento económico de los países especialmente de las economías pequeñas como la boliviana que depende de exportaciones de limitados productos (principalmente commodities) cuyo destino son a específicos mercados en el cual intervienen pocas pequeñas y medianas empresas. También, se ha puesto en evidencia que la crisis financiera mundial ha reducido el acceso al financiamiento del comercio y ha incrementado los costos de los préstamos para los países de la región, debido a ello dinamizar el comercio exterior parece ser la clave para países con reducido mercado interno como el boliviano, ya que implica administrar eficientemente la crisis, especializarse, volverse productivo y establecer ventajas comparativas, frente a otras economías.

Así, la oportunidad que representa el comercio internacional para países como el nuestro con características tan restrictivas en lo que respecta al mercado interno, no solamente se da a partir de flujos de comercio, inversión y financiamiento, sino que en perspectiva debe constituirse en una red global de mercados y producción que permita dinamizar la economía (Velásquez, 2005). Lamentablemente, a partir de la crisis financiera internacional es cada vez mas problemático lograr lo anteriormente mencionado ya que dicha crisis esta estableciendo un nuevo patrón de comercio debido a la pérdida del dinamismo de la economía mundial con relación a las décadas pasadas, el debilitamiento de la relación entre exportaciones y crecimiento económico, la quiebra y disminución del protagonismo de empresas transnacionales en el actual escenario global, la desaceleración del sector financiero y la volatilidad de los flujos de capitales y finalmente la reducción de la demanda de productos básicos de las economías industrializadas.

En las dos últimas décadas, en Bolivia las reformas económicas han logrado un lento avance en el crecimiento, diversificación y consolidación de mercados para la débil oferta exportable nacional por lo que se hace necesario sustituir la visión que orientó las reformas económicas, y que se resume en el concepto de “más mercado y menos Estado”, por una visión que apunte a “mercados que funcionen bien y gobierno de mejor calidad”. Esta nueva visión, impone la adopción de políticas públicas activas, capaces de superar tanto las fallas del mercado como las del gobierno, como también los problemas estructurales (financiamiento, logística, infraestructura, promoción, acuerdos comerciales, etc.) que dificultan el desarrollo del sector exportador.

Según el Banco Mundial (2009) la participación del país en el comercio mundial se ha estancado y el gas y los minerales ocupan un lugar cada vez más importante dentro de las exportaciones totales. El análisis del Banco Mundial muestra, sin embargo, que la dependencia de Bolivia de un pequeño número de exportaciones tradicionales, principalmente minerales y gas natural, no es necesariamente una maldición, pues según el Banco es posible aprovecharla para estimular las exportaciones no tradicionales y el crecimiento económico. El Banco identificó que las razones del modesto desempeño de las exportaciones no tradicionales se deben al entorno comercial, que limita la entrada de inversión extranjera directa (IED) y restringe la productividad de las empresas de exportación, las instituciones comerciales deficientes y una logística ineficaz de transporte para el comercio, tan crucial para un país mediterráneo como Bolivia.

A partir del 2006 comienza una nueva gestión gubernamental que establece una mayor participación estatal en todas las actividades productivas denominada modelo productivo de economía social comunitaria, con un enfoque hacia el mercado interno y a la creación de empresas públicas bajo el enfoque del Estado Empresario.

Tarde o temprano el reducido mercado interno marcará la orientación hacia el exterior de dichas empresas en la búsqueda de mercados ampliados⁶, pero las políticas públicas deben tomar en consideración el empoderamiento de las pequeñas y medianas empresas que hacen negocios, para que con visión de exportación diversifiquen su producción, generen valor agregado, trabajen en términos de calidad en su oferta exportable pero lo que es más importante realicen negocios de largo plazo.

II. EL APORTE DE LA ECONOMÍA AL BIENESTAR DE LOS BOLIVIANOS

Los bolivianos bebemos entender que un concepto mayor al de crecimiento económico es el de “Desarrollo Económico”, el cual es más amplio y es un concepto social global que involucra no solamente las variables económicas sino que el desarrollo consiste en mejorar la calidad de la vida de la gente mediante la ampliación de su aptitud y capacidades para darle forma a su propio futuro. Una de las vías importantes para lograr aquello, es a través del fomento al comercio exterior.

Sin duda la búsqueda de “Desarrollo” para nuestra gente, especialmente la que vive en condiciones de pobreza; exige un mejor y mayor ingreso per cápita, el cual puede lograrse mediante más y mejores exportaciones no solamente de productos

⁶ Brasil: 194 millones de habitantes, Perú: 29 millones de habitantes, Argentina: 43 millones de habitantes, Colombia: 48 millones de habitantes frente a solamente 9.5 millones de habitantes en Bolivia.

básicos sino de productos manufacturados que generen empleo, aumenten el nivel de inversión pero lo que es más importante mejoren el ingreso por habitante. Asimismo, no solamente la generación de ingresos por exportaciones mejora el bienestar sino que también repercute en los aspectos no económicos vinculados al bienestar como ser:

- Una mayor equidad en educación y mejores oportunidades de empleo,
- implica también alcanzar igualdad entre los sexos en todos los ámbitos,
- mejor salud y nutrición,
- un entorno natural mas sostenible y mas limpio,
- un sistema judicial que funcione y un marco jurídico que sea más imparcial, especialmente con la gente que no cuenta con recursos,
- libertades políticas y civiles mas amplias, para que la gente que vive en democracia sea escuchada y no excluida,
- y una vida cultural más rica.

III. PRINCIPIOS DEL DESARROLLO. EL FIN DE LA ECONOMÍA DEBE SER EL BIENESTAR

Cuando consideramos el tema de desarrollo se habla de la gente y del bienestar que alcanzan, lo que implica la capacidad o aptitud de cada individuo para darle forma a su vida. A nivel general y empírico en décadas pasadas, se ha considerado al crecimiento económico acelerado como el principal indicador del desarrollo, sin embargo, Sen (1988) y Adelman (1975) han demostrado que considerar el crecimiento económico medido en las cuentas nacionales como Proxy para el desarrollo no es totalmente cierto. El concepto de “Bienestar” como patrón de medida del desarrollo va más allá del de crecimiento ya que incluye:

- Desarrollo Humano.
- Consumo.
- Desarrollo Sostenible del medio ambiente.

- Calidad, distribución y estabilidad del crecimiento.

En suma, la búsqueda del desarrollo para los bolivianos debe implicar un proyecto económico de largo plazo, en el que busquemos el bienestar y la “Calidad del Crecimiento”, para nuestra gente. Convencionalmente, numerosos estudios han llegado a identificar como “Principios del Desarrollo” tres aspectos fundamentales:⁷

1. Enfocarse en todos los activos: capital humano, capital natural y capital físico.
2. Ocuparse y dedicarse de los aspectos distributivos en el transcurso del tiempo.
3. Hacer hincapié en el fortalecimiento del marco institucional para una gobernabilidad acertada.

Enfocarse en todos los activos: Los activos que tienen una influencia decisiva sobre el desarrollo son: el capital físico, el capital humano y el capital natural, ligado a los anteriores tiene también importancia el progreso tecnológico, que afecta a la utilización de esos activos. Luego de la postguerra, con el objetivo de alcanzar tasas de crecimiento económico más aceleradas se dió mucha importancia solamente a la acumulación del capital físico. Hoy cada vez nos damos cuenta que merecen especial atención los otros activos como el capital humano y social, como también el capital natural y ambiental.

El Banco Mundial (2007) considera que el capital humano y natural también reviste decisiva importancia para los pobres, y su acumulación, el progreso tecnológico y la productividad, junto con la del capital físico, determinan las repercusiones a largo plazo en materia de pobreza. En este sentido, las políticas públicas deben ser objetivas y equitativas a la hora de decidir la acumulación de los tres tipos de activos. Así, una mayor inversión pública en educación, genera crecimiento; contribuye a mejorar la acumulación de capital humano y de bienestar y permite a los pobres tener mejores oportunidades en el ámbito laboral. Inversiones en capital natural permiten cuidar la salud de la personas, fortalecer la seguridad alimentaria de la gente pobre que basa su ingreso en la explotación de los recursos naturales.

Aspectos distributivos: Si la calidad del crecimiento es importante debemos considerar que la distribución más equitativa del capital humano, la tierra y otros activos productivos implican una distribución más equitativa de las oportunidades en la obtención de ingresos, lo que supone una mayor capacidad de la población para aprovechar la tecnología para generar mayores y mejores ingresos. Por

⁷ Para un mejor análisis ver: VINOD Thomas. et. al., 2002, La calidad del crecimiento, Banco Mundial, publicación científica y técnica N° 584 Washington.

ejemplo, cuando las oportunidades educativas están distribuidas de una manera más equitativa, existe una alta probabilidad que la tasa de crecimiento económico esté vinculada con mejores resultados en materia de pobreza. En esta perspectiva, si existe una buena y equitativa distribución de activos como tierra, ahorro financiero y aptitudes (conocimiento) también es altamente probable que reduzcamos la vulnerabilidad de la gente pobre a los shocks de ingreso, ciclos depresivos, fenómenos naturales y crisis.

Fortalecimiento del marco institucional: Implica también una buena administración y gestión pública. La base del crecimiento económico y del desarrollo se centra en el fortalecimiento de una estructura institucional eficaz, transparente, responsable, que cuente con un marco regulatorio imparcial que funcione a favor de los agentes económicos en general y no a favor de los intereses particulares.

Los efectos perversos sobre el crecimiento residen en una inadecuada gestión pública, instituciones débiles y burocráticas que junto con la corrupción son regresivos y perjudiciales para el crecimiento económico. La usurpación de las políticas, leyes y recursos del Estado por intereses particulares suele introducir sesgos que afectan el bienestar, ya que deterioran los beneficios que obtendría la sociedad. Por lo tanto, invertir en “capacidad” de realizar una mejor gestión pública representa un objetivo de primera magnitud a los efectos de lograr mejores resultados económicos.

IV. EXPORTACIONES Y EL NEXO CON EL DESARROLLO

Existe consenso, en afirmar que las exportaciones están ligadas al crecimiento de la economía, y que en el largo plazo generan desarrollo. Sin duda, una de las tareas que deben perseguir las políticas públicas a partir de la generación de ingresos producto del comercio exterior es tratar de reducir los niveles de pobreza y desigualdad en los que se encuentra Bolivia a partir de un crecimiento pro pobre o a favor de los que presentan necesidades básicas insatisfechas.

Las exportaciones además de permitir a los países financiar las importaciones de los bienes que no producen de modo competitivo, amplían la base impositiva, crean empleo, mejoran las eficiencias y normas productivas generales, aumentan los conocimientos técnicos y estimulan el espíritu empresarial. En definitiva, las exportaciones pueden aportar una contribución enorme al desarrollo económico general. De hecho, para muchos países en desarrollo el sector exportador ofrece la posibilidad de convertirse en la fuerza impulsora de un desarrollo sostenido. Los especialistas del desarrollo reconocen en general la posible contribución del sector

al desarrollo económico y social. Los organismos de cooperación internacional han empezado recientemente a centrar de modo explícito su atención en los programas de reducción de la pobreza impulsados por las exportaciones, y están dispuestos favorablemente a prestar apoyo a estas iniciativas nacionales.

Recuadro No 1 - Destacar la relación entre comercio y desarrollo

El enfoque de Camboya

El Gobierno de Camboya ha integrado la estrategia comercial en la estrategia general de desarrollo del país. La estrategia comercial está vinculada directamente con las prioridades nacionales de desarrollo y el interés por los pobres. La estrategia:

- Se centra en los sectores de exportación que tienen un “efecto multiplicador interno” elevado (a saber, que estimulan el crecimiento de toda la economía mediante concatenaciones regresivas);
- Hace hincapié en la descentralización y regionalización de la capacidad exportadora (con miras a aumentar la capacidad de oferta y las oportunidades de empleo fuera de los tres “polos” de producción del país);
- Tiene por objetivo las zonas de elaboración para la exportación que son una fuente importante de creación de empleo;
- Vincula el valor añadido de las exportaciones con el desarrollo de los conocimientos; y
- Hace hincapié en la gestión sostenible y el aprovechamiento de los recursos naturales.
- Esto ha asegurado un elevado nivel de compromiso político con el desarrollo del comercio y con la eficacia de las iniciativas nacionales en favor del comercio.

Para fortalecer este compromiso, se han establecido mecanismos consultivos tendientes a garantizar:

- Un contacto y un consenso permanentes entre el Gobierno, el sector empresarial y la sociedad civil; y
- La coordinación de la política dentro del gobierno.

Fuente: Foro Ejecutivo 2001. Resumen de la presentación hecha en el Foro Ejecutivo 2001 por Sok Siphana, Secretario de Estado, Ministerio de Comercio, Camboya

Recuadro No 2 - Exportación de especias orgánicas

Potenciar las comunidades rurales de la India

Esta iniciativa corrió a cargo de la Junta de Especies de la India, una institución nacional de apoyo al comercio, con miras a ayudar a los pequeños productores a penetrar en los mejores mercados de exportación de especias orgánicas. A principios de 2000 se formaron cuatro grupos de producción, compuestos por 335 campesinos (de los cuales 30 % eran mujeres), que cultivaban 310 hectáreas. Se integró en la red de la Junta de Especies a organizaciones no gubernamentales (ONG) de ámbito local. Estas organizaciones se encargaron de impartir capacitación en métodos de producción orgánica, control de la calidad y comercialización. Las ONG, con la asistencia de la Junta de Especies, prepararon planes comerciales para cada grupo de producción; facilitó, en caso necesario, micro financiación; mantuvo los expedientes de certificación orgánica; estableció relaciones comerciales con exportadores locales; y estableció contacto con posibles importadores. Éste es un ejemplo excepcional de colaboración entre el Estado, los estados federales, las ONG, los exportadores y los campesinos locales para lograr una reducción inmediata y sostenible de la pobreza (ingresos y empleos) mediante las exportaciones. Exportaciones anuales valoradas en US\$ 478.000.

- Efectos comerciales:

La Junta de Especies está autorizada actualmente por la Unión Europea para acreditar a los certificadores orgánicos que trabajan en la India.

- Efectos en la competitividad:

335 familias participan activamente en la economía de mercado.

- Efectos en el desarrollo:

Se ha creado nuevo empleo para 185 mujeres que producen productos orgánicos. Cada mujer consigue un empleo de 150 días en promedio por año. Los ingresos adicionales serán de unos US\$ 225 por persona, además de los ingresos del cultivo. El cultivo de especias es en sí una actividad favorable al medio ambiente. Algunas de las especias son arbóreas (clavo, nuez moscada, canela, etc.) Otras especias como la pimienta, la vainilla y el cardamomo, precisan para su crecimiento el apoyo de árboles o su sombra. De este modo se ha creado una atmósfera semiforestal con el cultivo de esta combinación de especias. Además, las especias se cultivan orgánicamente.

- Efectos en el medio ambiente:

Productos orgánicos certificados que garantizan la sostenibilidad ambiental de la región.

Fuente: Junta de especias de la India.

V. COMERCIO EXTERIOR, COMPETITIVIDAD Y TIPO DE CAMBIO

En principio el término de competitividad aparentemente tan obvio ha dado lugar a las más variadas definiciones, lo cual pone de relieve no sólo la falta de consenso acerca del concepto en la literatura económica sino también la ambigüedad y dificultad que representa. Es decir, el concepto de competitividad es multifacético y no tiene una definición única en el mundo académico y de los negocios. Versiones modernas lo diferencian de la analogía de competencia entre empresas y resalta el papel de las políticas públicas e instituciones en el potencial de crecimiento de un país.

Al momento de precisar el concepto de competitividad, es importante determinar el agente económico al que uno se refiere, si se trata de una región, un país, un sector de actividad o una empresa, porque es una definición que se aplica a todos los sectores productivos, no sólo a las exportaciones. En definitiva de lo que se trata es que la forma de hacer negocios se vuelva competitiva en términos calidad y capacidad de atender mercados exigentes. Ya que también el concepto se asocia a que en sana competencia las empresas pequeñas o grandes se especializan y mejoran sus prácticas en la elaboración de productos finales en costo y utilidad a los consumidores que los hacen atractivos a los mercados con número importante de consumidores.

En este sentido, “la **competitividad** se entiende como la habilidad de las empresas, industrias, sectores, regiones o áreas geográficas para generar, en un contexto de competencia internacional: niveles relativamente altos de ingresos y empleo de factores sobre bases sostenibles. El mejor camino para lograrlo es elevar la productividad de la mano de obra y del capital mientras permanece expuesto a la competencia”⁸.

El enfoque de la CEPAL sobre la competitividad está asociado al tema de la **reestructuración productiva y tecnológica y al problema de la equidad**. Fajnzylber (1983) Inició esta línea de análisis diferenciando el caso de las naciones industrializadas en que se combina la competitividad con el progreso técnico, de las naciones en desarrollo que se funda en la contracción de los ingresos. Así señala que: “Desde una perspectiva de mediano y largo plazo, la competitividad consiste en la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población”⁹.

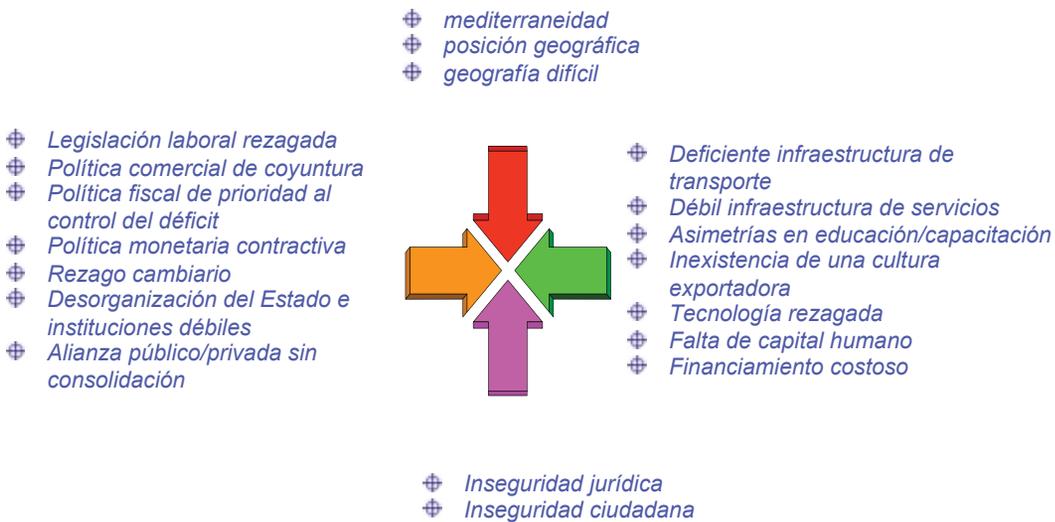
⁸ DANE. (1995).. “Indicadores de Competitividad y Productividad”. Página 11.

⁹ FAJNZYLBER. (1988).. “Competitividad Internacional”. Evolución y Lecciones, Revista de la CEPAL No 36, Santiago de Chile. Página 13.

A. Competitividad del País

El desarrollo y crecimiento de las exportaciones bolivianas está limitado por diferentes obstáculos y problemas estructurales no resueltos desde varias décadas atrás que tienen su origen en el ámbito productivo, descansan en el ámbito de gestión y se traducen en dificultades de penetración en el ámbito de mercado, este complejo escenario es difícil de resolver en el corto plazo si no se adoptan medidas concretas que estén contenidas en el marco de políticas y estrategias a favor de las exportaciones. A continuación se identifican algunos factores que limitan y afectan un desarrollo del sector exportador boliviano, los cuales se detallan a continuación:

Recuadro N° 3: Factores que afectan la Competitividad de las Exportaciones en Bolivia



Elaboración: Propia.

Por las consideraciones realizadas anteriormente, podríamos señalar que se debe tomar en consideración la competitividad de nuestro país, relacionado con el sector exportador en general y con las empresas exportadoras en particular asociándolo con la contribución de las políticas e instituciones al crecimiento económico el cual se espera sea elevado y sostenible, la misma que podría evaluarse considerando el estado de determinados mecanismos que contribuyen a la competitividad, que en forma aproximada se presenta de la siguiente forma:

Recuadro N° 4

CONTRIBUCION DE POLITICAS E INSTITUCIONES AL CRECIMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE BOLIVIA, SECTOR EXPORTADOR O EMPRESA

ÁREAS DE POLÍTICA E INSTITUCIONES	OBSERVACIONES
Estabilidad macroeconómica a. Política fiscal con nivel de gasto público condicionado por ingresos permanentes. b. Políticas monetaria y cambiaria orientadas a lograr inflación baja y estable.	Su importancia es relativa. Pero se necesita de un escenario estable para poder desarrollar el marco de política a favor del sector exportador. No contribuye de manera significativa, porque los gastos dependen de ingresos volátiles y de corto plazo (hidrocarburos, gas, minerales y metales). Sí, se vuelve importante en la medida que la política fiscal esta orientada a la inversión pública en infraestructura, por ejemplo corredores de exportación y centros logísticos de distribución. Si contribuye a la competitividad, ya que baja inflación determina materias primas a bajo costo para la elaboración del producto de exportación, también política cambiaria asociada a mini devaluaciones hacen que en términos de precio del producto de exportación sea relativamente barato en el mercado de destino, este efecto precio es atractivo para los consumidores.
Desarrollo institucional	Si, es importante si se considera la carrera administrativa y se toma en cuenta que la capacitación y permanencia de los funcionarios es importante. Y No, si se despide a funcionarios profesionales con experiencia, ya que es muy costoso capacitar a profesionales (Agregados Comerciales, expertos) y personal diplomático.
Mercados competitivos acompañados de apertura comercial.	No, porque se privilegia la autarquía. Sin embargo, las oficinas comerciales del sector público para facilitar negocios de exportación son siempre importantes a la hora de ingresar a nuevos mercados.
Desarrollo financiero.	No, porque existe incertidumbre ante una nueva Constitución Política del Estado, que determina nuevas reglas como por ejemplo que se fijaría las tasas de interés de depósitos en moneda extranjera. Sin embargo incentivos financieros a negocios de exportación siempre son atractivos, en un sistema de intermediación financiera tan complicado y restrictivo como el boliviano.
Desarrollo educacional e inclusión social.	Si, porque la inversión en capital humano y el desarrollo de una cultura exportadora son la base para el desarrollo.
CONCLUSIÓN	La competitividad del país, sector exportador o empresa tiene que ser agenda permanente de estado.

Elaboración: Propia

B. Tipo de cambio nominal, real y apreciación cambiaria

Desde el punto de vista de los precios existen otros conceptos como el del tipo de cambio nominal asociado al tipo de cambio real y a una canasta de precios que de-

terminan un cierto nivel de competitividad. Como bien se conoce el tipo de cambio real (TCR)¹⁰ es un precio relativo de dos monedas que como muchos otros determina la asignación de los recursos.

En una economía abierta que comercia con el resto del mundo se considera una variable adicional: el tipo de cambio que mide el valor de mercado de la moneda doméstica en relación con otra moneda extranjera. Por lo tanto, los niveles de precios de un país y otro están conectados por el tipo de cambio, en términos generales, si el conjunto de bienes producidos en dos países es similar y si ambos comercian libremente, se espera que los niveles de sus precios se relacionen por medio del tipo de cambio de mercado.

Mientras que en una economía cerrada los incrementos de la oferta monetaria generan aumento en el nivel de los precios, el resultado en una economía abierta depende del régimen cambiario que el país elija. En Bolivia, con relación al tipo de cambio nominal, el Banco Central de Bolivia (BCB) mantuvo el régimen cambiario que ha seguido desde la segunda mitad de los años ochenta, de tipo de cambio deslizante, que consiste en pequeñas depreciaciones o apreciaciones no anunciadas del boliviano respecto al dólar americano.

El objetivo de la política cambiaria es sostener un tipo de cambio real competitivo pero sujeto a la meta de inflación baja y estable, sin embargo, sólo puede influir en la competitividad cambiaria de forma temporal, pues en el largo plazo depende de varios factores. El régimen de tipo de cambio fijo (congelado), por el BCB a partir del 1° de octubre de 2008 hasta la actualidad, establece un precio de compra de Bs. 6.97 y de venta Bs. 7.07, esto desde un punto de vista económico es considerado como una pérdida sobre el control de la oferta monetaria. En términos sencillos, elimina algunos grados de libertad para poder hacer política monetaria, porque cualquier aumento o disminución de la cantidad de dinero depende del aumento o disminución de las reservas internacionales. Por lo tanto, el BCB pierde la opción o si se quiere se establecen restricciones para dar crédito al gobierno o otorgar liquidez al sistema bancario.

Así, la política cambiaria representa la influencia más poderosa sobre los precios relativos de la economía, y sus efectos en los precios agrícolas reales normalmente sobrepasan los de otros tipos de intervención en los precios. Esto ocurre porque la agricultura es normalmente el sector más expuesto a la influencia del comercio exterior, casi todos sus productos son exportables o importables, o son sustitutos cercanos respecto a la producción o el consumo de productos exportables o importables.

¹⁰ Se define el Tipo de Cambio Real (TCR) como el costo de una canasta de bienes extranjeros expresada en moneda nacional comparado con el costo de la misma canasta de bienes domésticos, según la paridad de poder de compra o la ley de un solo precio: $TCR = P^* TC/P$, donde P^* es el índice de precios internacionales, TC es el índice del tipo de cambio nominal y P es el índice de precios nacionales.

Al mantener un tipo de cambio fijo (congelado), en un contexto externo desfavorable tendrá que afrontar un desgaste de las reservas internacionales. Si esta disminución del stock de divisas es significativa se enfrentará a dos opciones: devaluar o aplicar una política de control de cambios. El objetivo de la política cambiaria es sostener un tipo de cambio real competitivo pero sujeto a la meta de inflación baja y estable, sin embargo, sólo puede influir en la competitividad cambiaria de forma temporal, pues en el largo plazo depende de los factores señalados en el recuadro N° 4. En este sentido, la política de apreciación cambiaria no sería sostenible en el tiempo debido a que volvemos a la realidad fiscal del déficit, que a su vez afectará al resultado de cuenta corriente de balanza de pagos, y disminuirá la ganancia de divisas (acumulación de reservas internacionales netas - RIN)¹¹

El diferencial cambiario entre el tipo de cambio de compra respecto al tipo de cambio de venta se mantuvo en 10 centavos, (1.3 por ciento) que no es suficiente para desincentivar las operaciones de compra y venta de dólares destinadas a realizar transacciones con el exterior y promover la utilización del boliviano en las transacciones. Esta política está ocasionando que en el arbitraje realizado por los bancos, casas de cambio, comercio y otros, se tenga diferentes precios de la misma divisa que alimenta las expectativas inflacionarias.

Otro argumento utilizado por el Banco Central es que la apreciación de la moneda nacional respecto al dólar americano señala que es moderada en comparación con las experimentadas por los principales socios comerciales, por el saldo positivo en cuenta corriente y flujos de capital recibidos.

La competitividad cambiaria se asocia con la productividad, de los flujos de capital, de los términos de intercambio entre otros factores. Una forma cuantitativa de medir es mediante el Índice de Tipo de Cambio Efectivo y Real (ITCER), que elabora el Banco Central y utiliza para evaluar la competitividad de nuestro país, frente a los socios comerciales en función a las inflaciones y depreciaciones de las monedas con relación al dólar americano¹².

El tipo de cambio nominal, bolivianos respecto a un dólar americano es simplemente un precio, es decir es el precio de las divisas, al referirnos a un conjunto de tipos de cambios, uno para cada una de las monedas de nuestros socios comerciales.

¹¹ Un nexo entre el tamaño del déficit presupuestario fiscal y el saldo de la cuenta corriente. Si el superávit privado permanece constante, un aumento en el déficit fiscal se asocia con una caída de la cuenta corriente.

¹² Un aumento en el ITCER significa una depreciación real de la moneda interna, que indica que los bienes extranjeros se volvieron relativamente más caros que los internos, aspecto que sucede por un aumento del tipo de cambio nominal, mayor inflación externa o menor inflación interna.

El tipo de cambio nominal refleja la oferta y demanda de divisas, donde la oferta proviene básicamente de las exportaciones, de las remesas de los inmigrantes, los flujos de capitales y los provenientes de negocios ilícitos, y la demanda de las necesidades de importar bienes y servicios. También las expectativas sobre el futuro comportamiento de la balanza de pagos juegan un papel importante en la determinación de la tasa de cambio.

Por otra parte, el tipo de cambio nominal también responde a la tasa de inflación interna, por la siguiente razón: un incremento en los precios nacionales superior al aumento de precios en los socios comerciales torna las exportaciones del país menos competitivas y sus importaciones más atractivas. Por lo tanto, si los otros factores no varían, esto disminuirá la oferta futura de divisas con relación a su demanda y por ende hará que el tipo de cambio se deprecie (se requerirán más unidades de moneda nacional por unidad de moneda extranjera)¹³.

La política fiscal y monetaria determinan la tasa de inflación, y esta última a su vez juega un papel importante en la determinación del tipo de cambio, que es importante tomar en cuenta la cadena de causalidad económica básica. Sin embargo, dado que los movimientos del tipo de cambio generan efectos temporales en dirección opuesta, incrementando la tasa de inflación, los gobiernos que buscan la estabilidad a veces tratan de fijar el tipo de cambio o realizando una apreciación cambiaria como viene realizando actualmente el Banco Central de Bolivia, o restringir sus movimientos, para reducir la tasa de inflación a corto plazo. Esta es una política que va contra la dirección de causalidad y por lo tanto difícil de sostener. Asimismo, debilita la competitividad de las exportaciones y hace difícil a los productores competir con las importaciones en el mercado nacional. Un tipo de cambio fijado sin tomar en cuenta la inflación del país o que no fluctúa lo suficiente para mantener la paridad del poder adquisitivo, puede hacerse insostenible y la política fracasar¹⁴. En Bolivia se vive esta situación como consecuencia del contexto externo favorable de elevación de los precios de los hidrocarburos y minerales que se exporta, las remesas del exterior y otros ingresos permitieron la acumulación de las reservas internacionales.

¹³ En los países con sistemas cambiarios flexibles el tipo de cambio oficial se modifica frecuentemente de acuerdo a la diferencia entre las tasas de inflación interna y externa, manteniendo así la paridad del poder adquisitivo entre el país y sus socios comerciales.

¹⁴ Esto puede ocurrir por razones económicas naturales, como cuando ingresa un flujo de divisas grande y continuo, más o menos indiferente a la tasa de inflación interna. El ejemplo clásico es el del descubrimiento de importantes yacimientos de gas o petróleo. Los ingresos de divisas resultantes sostienen el tipo de cambio evitando que se deprecie, independientemente de las tasas de inflación interna. Sin embargo, la combinación de inflación interna que sube los costos de los productores y un tipo de cambio estable que mantiene los precios de las exportaciones estables en moneda nacional, es decir, que un tipo de cambio real que se aprecia, normalmente debilita la competitividad de las actividades agrícolas e industriales más sensibles a las variaciones de los precios. Este fenómeno económico se notó por primera vez a raíz del descubrimiento de yacimientos de gas en Holanda a mediados de los años cincuenta: que se conoce como la enfermedad holandesa, teniendo en cuenta sus efectos negativos sobre otros sectores de la economía.

La apreciación del tipo de cambio tiene una significación especial, porque constituye un impuesto a las exportaciones (los sectores exportadores son los perdedores), también son afectados los que reciben remesas del exterior y los tenedores de depósitos bancarios en dólares americanos y subsidian las importaciones (los importadores formales e informales son los ganadores). Este instrumento se viene utilizando, con altos costos, a los efectos de estabilizar y mantener deprimidos los precios internos de los alimentos, a expensas de los productores nacionales de bienes que compiten con las importaciones y de los productores de bienes agrícolas exportables (perdedores), a menudo ante una elevada inflación interna escasamente controlada o exacerbada por las medidas de política económica, que en nuestro país se debe al exceso de circulante monetario y a la política fiscal expansiva. En este sentido, es fundamental coordinar las políticas cambiarias y del comercio exterior, es decir es un sector bien sensible a los cambios en las políticas macroeconómicas y del comercio exterior.

Los elementos principales son las políticas fiscales, monetarias y cambiarias sanas. El nivel y la estabilidad del tipo de cambio es importante, por lo tanto la apreciación de la moneda no estimula la producción agrícola sino al contrario la afecta, razón por la cual, presiona para que se les otorgue un tratamiento especial destinado a compensar aquella diferencial cambiaria.

VI. POLÍTICA COMERCIAL, ENTORNO INTERNO Y EXPORTACIONES

La política comercial se formula principalmente a nivel nacional. A partir de 1995, se adoptó un programa de políticas que tiene por objeto, entre otras cosas, reforzar su participación en los procesos de integración, abrir nuevos mercados de exportación, promover la inversión, y consolidar la alianza con el sector privado. Para mejorar el acceso efectivo a los mercados extranjeros, mantener, mejorar las preferencias y hacer más progresos en la facilitación del comercio, en diversas oportunidades se elaboró una nueva estrategia de exportación para aumentar y diversificar la producción de bienes y servicios exportables.

Nuestro país es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde septiembre de 1995, donde participó activamente en el sistema multilateral del comercio y ha hecho varias propuestas en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo. Desde su último examen, ha presentado un número elevado de notificaciones a la OMC. Ha hecho uso del mecanismo de solución de diferencias de la OMC (como tercero) en un caso relativo a las preferencias comerciales.

También es miembro fundador de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Participa en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), donde ha suscrito acuerdos de complementación económica con Chile, Cuba, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y México. Participa en calidad de observador en las negociaciones de un tratado de libre comercio entre los Estados Unidos, por una parte, y Colombia, el Ecuador y el Perú, por otra. Bolivia se beneficia de las preferencias unilaterales otorgadas por la Unión Europea (UE) pero ya no en términos de la relación comercial con los Estados Unidos. También se ha beneficiado de diversas actividades de asistencia técnica organizadas en el marco de la OMC y de otros foros.

El último acuerdo suscrito es el denominado “Acuerdo ALBA – TCP” (Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe) entre Bolivia, Cuba y Venezuela tiene una característica importante, contó con un soporte económico inicial de 130 millones de dólares. El Acuerdo ALBA – TCP comprende temas comerciales, de inversiones y de cooperación, lo que no sucede con otros acuerdos, en los que las cuestiones comerciales y de inversiones son abordadas en un acuerdo y la cooperación en otro. La combinación de temas comerciales, de inversiones y de cooperación, tratan de resaltar la diferencia de otros acuerdos, especialmente de los TLC, en los que la cooperación está muy disminuida. Asimismo, se puede considerar este acuerdo como una forma de relacionamiento entre países, pero que no puede en ningún momento ser sustitutiva de otras.

El ALBA – TCP no ha sido ratificado por el Congreso Nacional de la República de Bolivia, por lo que no entró en vigor jurídicamente, sin embargo se comenzó a aplicar obviando esa cláusula constitucional de la aprobación congresal. Esta situación traerá con toda seguridad problemas a los países que lo conforman y a las autoridades nacionales que ejecutaron compromisos internacionales sin el respaldo congresal. El acuerdo ALBA – TCP fue lanzado en un período de bonanza económica mundial caracterizado por altos precios de materias primas y de altas remesas de los trabajadores de los países miembros de este proceso de integración en países desarrollados.

Finalmente, en la VII Cumbre de la Alternativa Bolivariana para las Américas celebrada en la ciudad de Cochabamba entre el 16 y 17 de octubre de 2009 se aprobó la Declaración de Cochabamba con 66 puntos, de los cuales se destaca la resolución de instauración de una moneda común virtual denominada Sistema Unificado de Compensaciones Regionales (SUCRE). El SUCRE es una unidad de cuenta que será utilizada en el comercio entre los países miembros del acuerdo, asimismo, contará con un Consejo Monetario Regional y un fondo de financiamiento. Otra resolución aprobada en ese marco es la creación de cinco empresas grannacionales que son las siguientes:

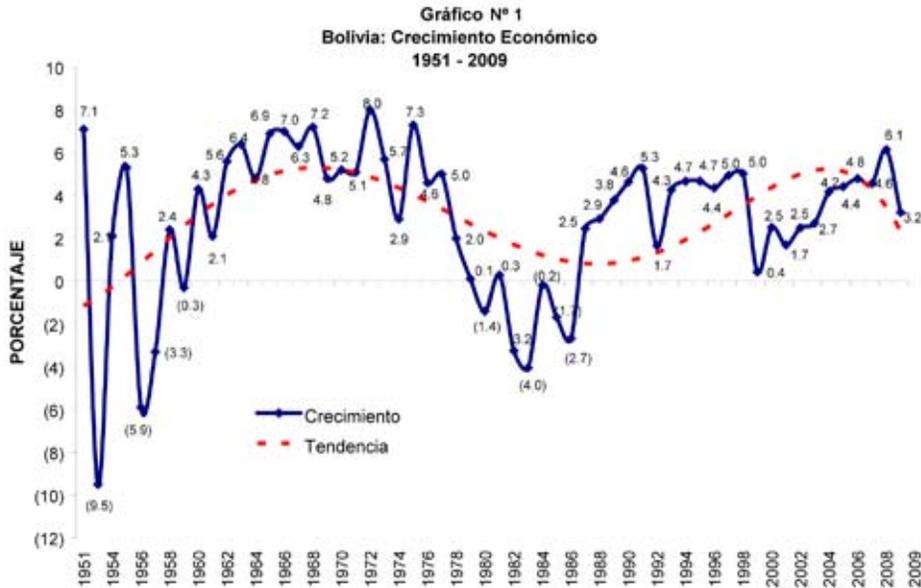
- Grannacional de Importaciones y Exportaciones del ALBA
- Grannacional en materia de aluminio
- Grannacional en hierro y acero
- Grannacional de minas y metalurgia
- Grannacional instituto de investigación y evaluación de geología, minería y metalurgia.

También determinaron la creación de empresas binacionales:

- Empresa binacional para los textiles (Bolivia-Cuba)
- Empresa binacional para aluminio y vidrio plano (Venezuela-Cuba)
- Empresa Socialista de Capital Mixto (Bolivia-Venezuela)

A. Crecimiento, Pobreza y desigualdad – los problemas a resolver -

El crecimiento de los noventa según el Banco Mundial redujo la pobreza y mejoró los indicadores sociales especialmente los de salud y educación. Los avances en cuanto a la estabilidad económica a principios de los noventa, favorecieron a la mayor afluencia de inversión extranjera directa y, en general, el mayor acceso a financiamiento externo. Desde 1985, las profundas reformas económicas, implementadas en el país han tenido resultados positivos en materia de estabilidad macroeconómica, avances a nivel institucional y logros en la inserción del país en la economía global, así como un comercio intra regional más activo, siendo especialmente importantes el fortalecimiento y aproximación de los esquemas de integración regional a los que Bolivia se suscribió. Sin embargo, al 2009 persisten algunos problemas centrales para el país: Las reformas han tenido un lento y débil impacto en el crecimiento de la economía y en el sector productivo. Persiste la vulnerabilidad del país a los shocks externos (minerales e hidrocarburos), la dependencia de las exportaciones continua basada en materias primas, persiste el difícil acceso a los mercados internacionales de capital, persiste el desempleo y los altos niveles de pobreza.



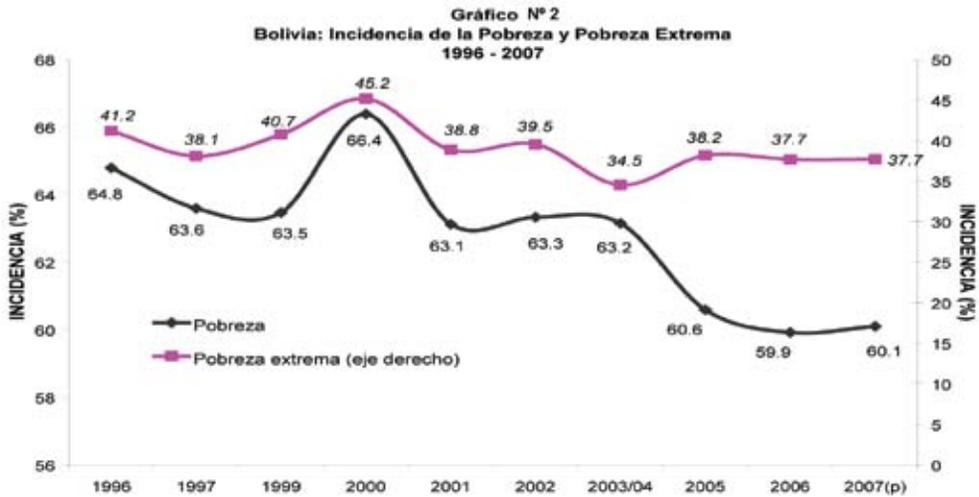
Fuente: World Development Report-Banco Mundial. INE. BCB.
Elaboración: Propia.
Nota: El dato de crecimiento de 2009 corresponde al primer semestre.

Entre 1993 y 1998, el crecimiento promedio fue del 4.7 por ciento por año (2.2 por ciento en términos per cápita), por encima de otros países andinos por primera vez en 40 años (Gráfico N° 1). Una sólida estabilización y políticas estructurales explican gran parte de este arranque de crecimiento, apoyado por una expansión de la fuerza laboral y por incrementos en productividad (Banco Mundial, 2006), esto indujo a una reducción de la pobreza, pero ésta fue insuficiente para beneficiar a un número importante de personas, debido al alto número de pobres y a la elevada brecha de pobreza.

La tendencia observada en los últimos años (2005 - I semestre 2009) de la economía boliviana muestra que el crecimiento del producto estuvo en promedio alrededor del 5.07 por ciento (ver Gráfico N° 1) debido a un contexto internacional extremadamente favorable, de altos precios de exportación de materias primas y de ingresos de divisas. En el 2008 el crecimiento económico fue significativo de 6.5 por ciento debido principalmente al efecto precio de los minerales y fundamentalmente al desempeño del proyecto minero de San Cristobal que incremento la producción de plata, plomo y zinc crecimiento asociado al boom de precios. Sin embargo, en el mismo año el crecimiento de las exportaciones es decepcionante 0.9 por ciento a pesar del incremento en la producción de minerales.

Durante la época de bonanza, los ingresos provenientes del exterior por concepto de exportaciones y transferencias privadas (remesas) aumentaron de US\$ 2,429 millones en 2004 a US\$ 7,760 millones en 2008, es decir fueron superiores en US\$ 5,331 millones. Durante este extraordinario boom, sin precedentes en la historia económica del país, la inflación tendió a incrementarse, las tasas de inversión permanecieron bajas, la inversión extranjera directa se redujo a niveles mínimos, aumentó la apreciación cambiaria, creció la dependencia de las exportaciones en pocos productos de materias primas, se perdieron mercados de exportación y el acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos para nuestras exportaciones, subió la propensión a importar y el gasto público se incrementó considerablemente. Paradójicamente en este marco la migración de bolivianos, principalmente a España, a Europa creció significativamente (Milenio, 2009).

En lo que corresponde a la pobreza, tal vez el juicio de valor más acertado sobre la pobreza en nuestro país es el emitido por el Banco Mundial, (2006¹⁵) que indica que: La pobreza en Bolivia es extremadamente alta y ha probado ser obstinadamente difícil de reducir.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.
Elaboración: Propia.
(p) Preliminar

La incidencia de la pobreza (Gráfico No 2) representa la proporción de la población que tiene un ingreso por debajo del estándar representado por la línea de la pobreza. La pobreza a principios de los noventa abarcaba al 70% de la población el 2000 la pobreza representaba el 66.38%, finalmente para el 2007 se estima que el porcentaje de la población pobre que vive por debajo de la línea de la pobreza es

¹⁵ Banco Mundial. (2006). Crecer Beneficiando a los mas pobres. Evaluación de la pobreza en Bolivia. Plural editores.

de 60.10% esto significa que aproximadamente 5.76 millones de bolivianos vive en condiciones de pobreza a nivel nacional. La aparente disminución de la incidencia de la pobreza desde 1990 ha sido leve y muy lenta en estos últimos 17 años y de acuerdo a estimaciones el crecimiento económico en los últimos años no ha beneficiado a los pobres. Esta afirmación es mucho mas cierta en las áreas rurales donde los pobres están ampliamente concentrados. El PNUD¹⁶ considera que Bolivia se encuentra atrapada en un patrón de crecimiento empobrecedor estimo que pese al crecimiento registrado del 5% en el 2007 aumento en 166.869 el numero de personas que viven bajo la línea de la pobreza.

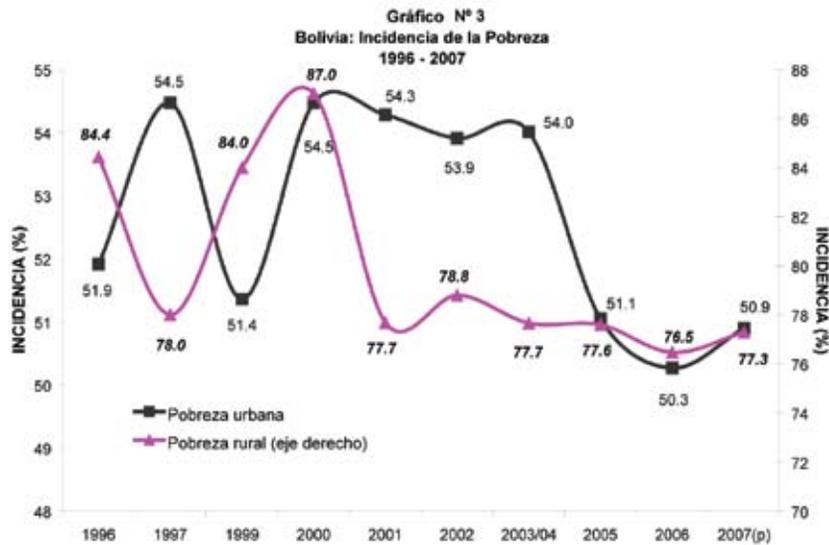
Klasen et al. (2004¹⁷), usando el indicador Ravallion-Chen para medir el crecimiento pro pobre, encontró que durante los noventas el crecimiento económico en Bolivia fue pro pobre pero en muy baja magnitud y no pobre en centros urbanos. Asimismo, resalto el hecho que el rápido crecimiento de la población neutralizo la leve reducción de la pobreza en Bolivia en los últimos años.

Por otro lado, es necesario resaltar que la categoría de los pobres ha cambiado notablemente debido a que contrariamente a las estimaciones la pobreza extrema es prevaleciente especialmente en el área rural su situación ha empeorado y no existen perspectivas para que su situación mejore. En 1996 el 41.19% (Gráfico No 2) de la gente era extremadamente pobre alrededor de 2.9 millones de personas, para el 2007 el 37.7% es considerado como pobres extremos considerando el aumento de los últimos años de la población aproximadamente ahora representan 3.6 millones de personas. Esto sugiere que el pobre extremo sufre algo más que bajos ingresos, aparentemente existe una fuerte correlación entre la distribución de su ingreso, la incidencia, condición indígena, educación, organización social y cultura entre otros.

La pobreza urbana disminuyó de 54.5 a 50.9 por ciento entre 1997 y el 2007 (Gráfico No 3) mientras que su intensidad y severidad cayo moderadamente a nivel rural las cifras son mas dramáticas el 78.01% en 1997 eran pobres mientras que en el 2007 el 77.29% de la población rural vive en condiciones de pobreza registrándose una leve disminución del orden del 0.72%.

¹⁶ PNUD. (2008). Informe temático sobre Desarrollo Humano. La otra frontera. Usos alternativos de recursos naturales en Bolivia. Ed. Sagitario.

¹⁷ Klasen, S., Grosse, M., Thiele, R., Lay, J., Spatz, J., and Wiebelt, M. 2004c. "Operationalising pro-poor growth: A country case on Bolivia. AFD, BMZ, DFID and the World Bank. www.dfid.gov.uk/countries/caribbean/bolivia.asp

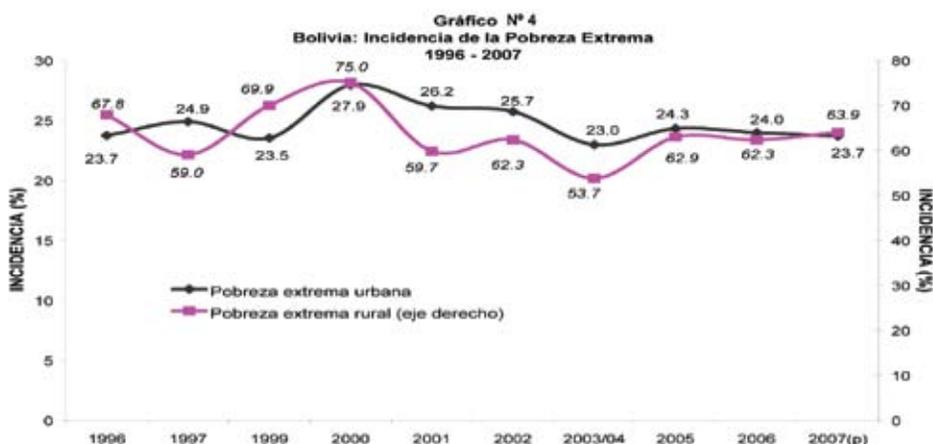


Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.
Elaboración: Propia.
 (p) Preliminar

Si observamos las variaciones que ha tenido la incidencia de la pobreza moderada a nivel urbano, vemos que el promedio de la proporción de personas que viven por debajo de la línea de la pobreza es del 52.66% aproximadamente 5.05 millones de personas que viven en los centros urbanos sufren de pobreza. Por otro lado, en 10 años, solamente se redujo la pobreza urbana en 4.47%, los cuales considerando la tasa de crecimiento de la población de El Alto en La Paz, el Plan 3000 en Santa Cruz, las villas y periferia de Cochabamba se observa que el número de pobres se incremento considerablemente. A nivel rural el promedio de las personas que viven en situación de pobreza es del 79.89% considerando que la población en el área rural aproximadamente es de 3.5 millones de habitantes, viven en el área rural 2.79 millones son pobres rurales principalmente campesinos e indígenas.

La evidencia empírica y la comunidad académica han sugerido que la pobreza en Bolivia es extendida, amplia y severa, especialmente en áreas rurales donde la extrema pobreza prevalece (ver Gráfico No 4). A nivel nacional el 23.67% de la población urbana vive en el umbral de la pobreza extrema aproximadamente 1.3 millones de personas. A nivel rural el 63.94% (2007) de la población es considerado como pobres extremos aproximadamente 2.23 millones de campesinos e indígenas. Apreciando el gráfico No 4 la tendencia de la pobreza extrema a nivel rural y urbano ha sido constante y no se evidencia reducción significativa en el número de pobres extremos, lo que sugiere que deben diseñarse programas y políticas específicas para revertir esta situación.

Utilizando modelos logit y probit a partir de un panel de datos del periodo 2004 y 2005 Velásquez (2007) demostró que la gente indígena que vive en el área rural experimenta severas privaciones por extensos periodos de tiempo, experimentan aguda y extrema pobreza y estimo que el 97% de las 822 familias encuestadas sufren pobreza crónica. Más aún los pobres extremos se encuentran inadecuadamente asegurados frente a shocks y crisis que afectan sus ingresos (sequías, heladas e inundaciones, entre otros) y experimentan pobreza en términos de severidad y persistencia.



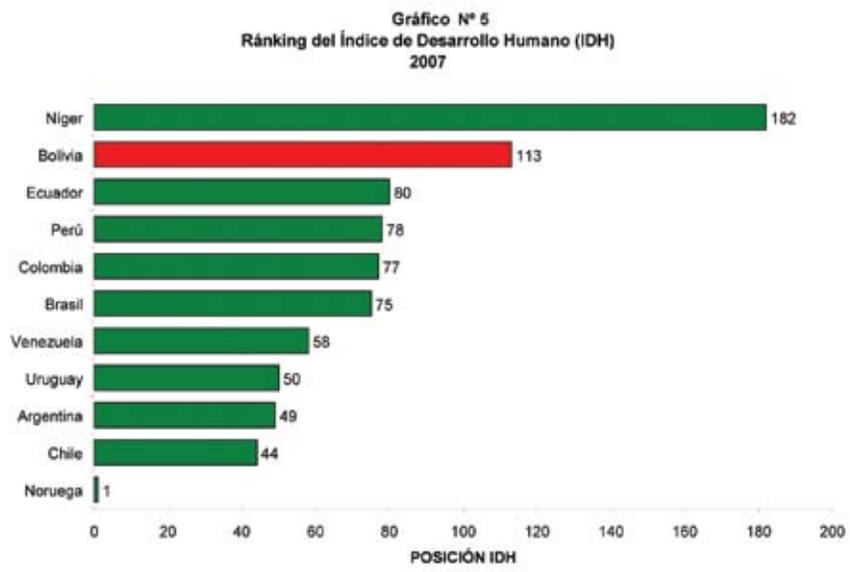
Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.
Elaboración: Propia.
(p) Preliminar

Asimismo, el crecimiento fue mayor en los sectores intensivos en capital y en mano de obra calificada, lo cual limitó los efectos indirectos sobre la agricultura y manufactura, que emplean más del 60 por ciento de la fuerza laboral. El impacto del crecimiento sobre la pobreza fue reducido. Un factor clave que limitó el desarrollo de actividades económicas más intensivas en mano de obra fue la baja productividad, particularmente la productividad laboral. La productividad, a su vez, fue contraída por factores que impactaron:

- i. la capacidad de adoptar nuevas tecnologías, capacitar trabajadores y desarrollar activamente nuevos productos y mercados por parte de las empresas —i.e., la demanda de trabajo—; y
- ii. la capacidad de los pobres para acumular capital humano y utilizarlo efectivamente en los mercados laborales —i.e., la oferta de trabajo.

En este sentido, los avances en cuanto a la estabilidad económica a principios de los noventa, favorecieron a la mayor afluencia de inversión extranjera directa y, en general, el mayor acceso a financiamiento externo, así como a la propia repatriación de capitales, no solamente en Bolivia sino que también en algunas economías latinoamericanas. Gracias a eso, repuntaron las tasas de ahorro e inversión, si bien de modo aún insuficiente. La readecuación de los esquemas de cooperación e integración regional hacia una modalidad abierta, ha permitido que se suscriban diversos acuerdos comerciales orientados a establecer zonas de libre comercio o a utilizar el comercio intra regional como un instrumento para mejorar la inserción internacional de las economías de la región.

La positiva inserción al contexto internacional y de competencia de varias economías dio como resultado positivos avances en términos de crecimiento económico y reducción de pobreza, en todos los casos las políticas públicas proactivas de promoción de la producción nacional orientada a las exportaciones fueron la constante que marco el éxito de selectos países que apostaron al modelo de crecimiento hacia fuera.



Fuente: PNUD. Informe sobre desarrollo humano 2009.
Elaboración: Propia.

Según UDAPE la evaluación de la situación económica y social del país evidencia que aún subsisten preocupantes condiciones de pobreza y calidad de vida de importantes segmentos de la población asociados a un bajo nivel redesarrollo humano (Gráfico No 5 y Cuadro No 1). Estas condiciones han persistido a pesar de la esta-

bilidad macroeconómica, del incremento de la inversión en la etapa de la capitalización y del crecimiento de las exportaciones durante los últimos años.

La estabilidad macroeconómica alcanzada, se muestra como condición necesaria aunque insuficiente para lograr el desarrollo económico sostenido y una reversión de las condiciones sociales.

Cuadro N° 1
Índice de Desarrollo Humano
(1980 - 2007)

País	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006	2007
Noruega	0.900	0.912	0.924	0.948	0.961	0.968	0.970	0.971
Chile	0.748	0.762	0.795	0.822	0.849	0.872	0.874	0.878
Argentina	0.793	0.797	0.804	0.824	--	0.855	0.861	0.866
Uruguay	0.776	0.783	0.802	0.817	0.837	0.855	0.860	0.865
Venezuela	0.765	0.765	0.790	0.793	0.802	0.822	0.833	0.844
Brasil	0.685	0.694	0.710	0.734	0.790	0.805	0.808	0.813
Colombia	0.688	0.698	0.715	0.757	0.772	0.795	0.800	0.807
Perú	0.687	0.703	0.708	0.744	0.771	0.791	0.799	0.806
Ecuador	0.709	0.723	0.744	0.758	--	--	0.805	0.806
Bolivia	0.560	0.577	0.629	0.653	0.699	0.723	0.726	0.729
Niger	--	--	--	--	0.258	0.330	0.335	0.340

Fuente: PNUD. Informe sobre desarrollo humano 2009.

Elaboración: Propia.

La estrategia de crecimiento y la política económica predominante en el pasado estuvo centrada en lograr bajas tasas de inflación sin mantener un adecuado equilibrio con un ritmo de crecimiento diversificado y sostenible de las exportaciones, de la inversión y del producto y un adecuado nivel de empleo (UDAPE, 2005). Lo que habría implicado mayor atención a la mejora de la competitividad a nivel micro y macro. La política cambiaria, salvo la aplicada en el 2003, no estuvo dirigida a aumentar la competitividad de los bienes transables orientados a la exportación y los sustitutos de importaciones.

La orientación de la estrategia de crecimiento puso más énfasis en las exportaciones de productos extractivos y en las inversiones en sectores hidrocarburos altamente intensivos en capital. Es así, que el estilo de crecimiento tuvo un sesgo en contra la generación de empleo y tuvo baja incidencia en la reducción de la pobreza. El problema del desempleo se ha tratado de enfrentar a través de programas de emergencia cuyo objetivo es crear empleos temporales (UDAPE, 2005).

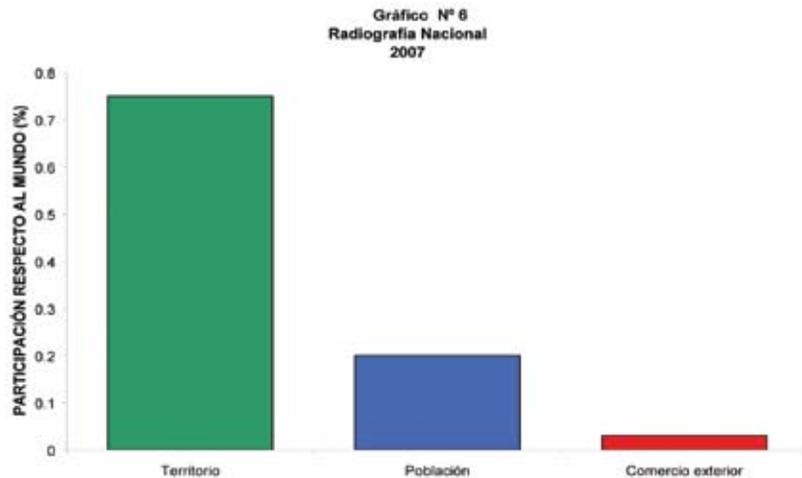
Exportar para crecer aparece entonces como la salida mas viable para el desarrollo nacional y como la visión estratégica que debemos adoptar como país para definir prioridades, formular políticas, asignar recursos, elaborar proyectos y orientar esfuerzos (Grupo Nueva Economía, 2004).

En esta perspectiva, la tendencia y el nivel de las exportaciones son importantes para una economía pequeña y relativamente abierta como la boliviana, ambos factores tienen incidencia directa, no solo en las decisiones de asignación de recursos en el largo plazo de la economía, sino también, están vinculados a las expectativas de los agentes económicos sobre la evolución de la economía en el corto plazo.

Así, la economía boliviana solo puede crecer en forma sostenida si su actividad productiva está integrada comercial y financieramente a la economía mundial, aprovechando al máximo las ventajas competitivas que esta ofrece. En otras palabras, el país será viable desde un punto de vista económico si potenciamos al sector exportador no tradicional (Velásquez Iván, 2004).

B. Las asimetrías internas del sector exportador boliviano

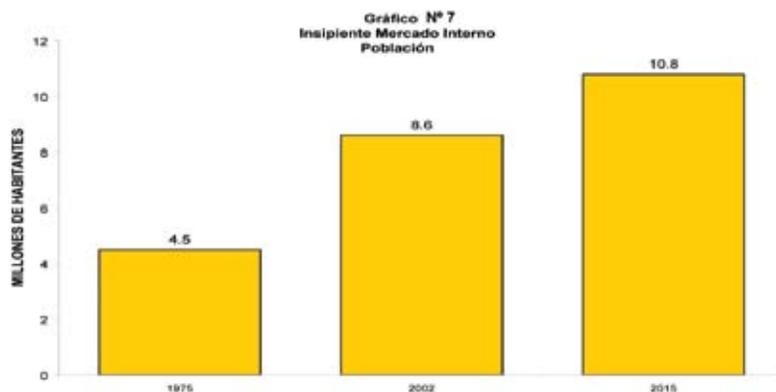
La economía boliviana refleja la no correspondencia entre su población respecto al territorio ya que en una superficie de 1.099 Km² viven solamente 9.5 millones de habitantes, lo cual muestra un mercado interno sumamente reducido y endeble ya que la estratificación de sus ingresos no permite ampliar su demanda agregada. Asimismo, sus relaciones comerciales con el exterior representan uno de los más bajos de América Latina.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE. BCB.
Elaboración: Propia.

En suma, Bolivia cuenta con un extenso territorio, diversidad geográfica, importantes recursos naturales, sin embargo su población de bajos ingresos es de poco más de 9.5 millones de habitantes lo que implica un mercado interno pobre y reducido que no permite el potenciamiento de su industria, paralelamente a ello su comercio

exterior es poco desarrollado, caracterizado por exportaciones con bajo valor agregado, canasta de exportables reducida y con deficiencias por el lado de la oferta y volúmenes de exportación.



Fuente: United Nations Development Program (UNDP).

C. Exportaciones de Bolivia y su participación en el comercio

Desde 1970 la participación de Bolivia en las exportaciones mundiales fue disminuyendo a lo largo de los últimos años. Esto se explica por la estructura de las exportaciones nacionales que básicamente se constituían en materias primas, que por el deterioro de los precios en los mercados internacionales fueron reduciendo la participación nacional. Esta situación se ve afectada con más fuerza debido a los diferentes shocks internacionales de precios de las materias primas como es el caso del estaño en 1985.



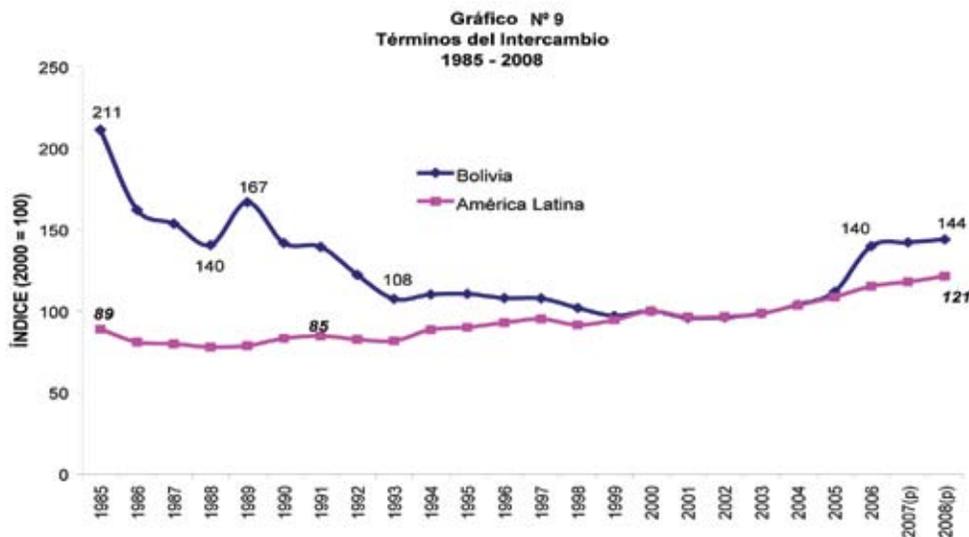
Fuente: Banco Mundial (BM) y la Organización mundial del Comercio (OMC).
Elaboración: Propia.
 (p) Preliminar

Lo que muestra claramente que cada vez nuestra economía deja de participar del comercio mundial, consecuentemente la economía deja de percibir ingresos por exportación y va perdiendo posicionamiento y segmentos de mercado a nivel internacional. Si bien el 2004, se superó la barrera de los \$US 2000 millones de exportación la participación de Bolivia en el comercio mundial continúa sin avances significativos.

D. La relación de los términos de intercambio

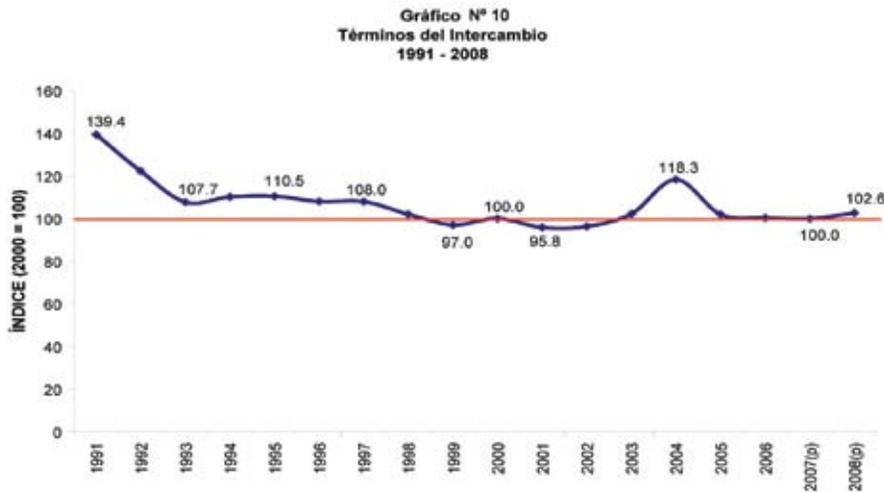
Desde 1985, el Índice de la Relación de Términos de Intercambio muestra claramente un deterioro marcado de los términos de intercambio, es decir en términos de la relación valor/volumen, la economía boliviana a lo largo de los últimos años ha ido recibiendo paulatinamente un menor valor en términos de ingresos por los volúmenes que Bolivia exporta, lo cual no es sostenible en el mediano plazo.

La explicación claramente se basa en que las exportaciones nacionales cuentan en su estructura a las materias primas o productos básicos, los cuales en los mercados internacionales son sensibles a las variaciones de los precios. Asimismo, los distintos shocks de precios de los minerales, y productos básicos no tradicionales han incidido a que las continuas variaciones de precios, orientados particularmente a la baja den como resultado la obtención cada vez de menores ingresos por exportación.



Fuente: CEPAL.
Elaboración: Propia.
(p) Preliminar

La economía nacional se encuentra por debajo de los indicadores para América Latina (Gráfico No 9) y no se aprecian ganancias visibles en términos de la relación valor volumen. Si tomamos como año base el 2000 en el periodo 1991 – 2008 el descenso es variable con respecto a los términos de intercambio; entre el 2002 – 2004 la mejoría hasta el 2008 se expresa debido a la bonanza externa que permitió la elevación de los precios internacionales de los productos básicos que Bolivia exporta.



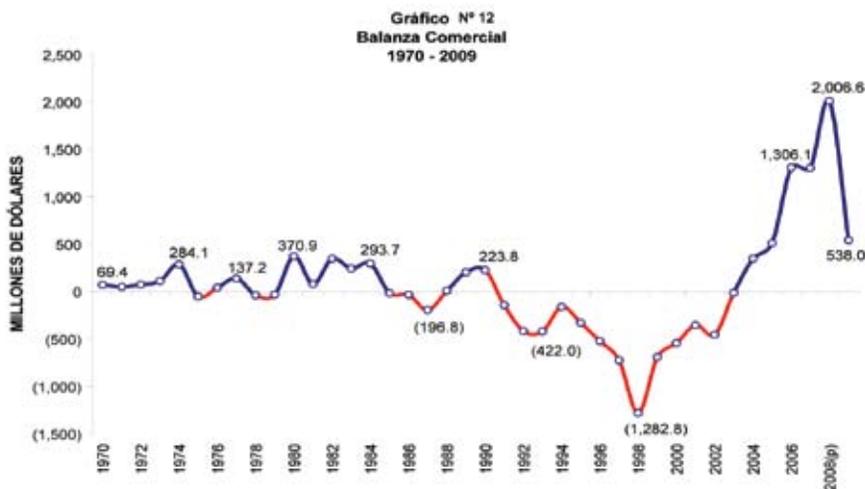
Fuente: CEPAL.
Elaboración: Propia.
(p) Preliminar

E. Balanza comercial

Uno de los problemas estructurales que enfrentó la economía boliviana a lo largo de varios períodos, fue el constante déficit en balanza comercial, es decir que se importaba más de lo que se exportaba, lo cual, significó una salida de divisas importante que afectaron desfavorablemente en períodos pasados el saldo de las reservas internacionales del Banco Central. El continuo déficit repercute en la cuenta corriente de la balanza de pagos, entre algunos factores que incidieron en esta posición fueron: masivas importaciones de bienes de capital de las empresas capitalizadas, disminución de las exportaciones debido a la caída de los precios internacionales y la baja en la participación en mercados de los productos de exportación, lo cual repercutió desfavorablemente en el saldo de la cuenta.

En el 2003, luego de más de diez años de profundos déficits en cuenta corriente de balanza de pagos mostró un saldo positivo de \$US 84.9 millones principalmente debido a una expansión en 20.4% de las exportaciones, explicado principalmente por efecto precio (alza de precios) de los principales productos de la canasta tradicional

y no tradicional de exportables de Bolivia (Gráfico No 12). En el último período producto de los precios de productos básicos observamos un positivo repunte sin embargo es pasajero ya que los precios cayeron hacia el primer semestre del 2008 y están en lenta recuperación a octubre del 2009.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). (BCB).
Elaboración: Propia.
(p) Preliminar

F. Tendencia de las exportaciones

En la década de los setentas, las exportaciones tuvieron un comportamiento ascendente básicamente la exportación de minerales, debido al efecto precio. En el contexto externo ascendente de los precios internacionales de los productos básicos, las exportaciones de Bolivia alcanzaron uno de sus puntos más altos en 1980, cuando se superó por primera vez la barrera de los \$US 1.000 millones de dólares.

A partir de ese año y debido a la crisis y a la recesión económica que afectó a la economía del país en los primeros años de la década de los ochenta, las exportaciones nacionales sufrieron una notable disminución en sus valores hasta alcanzar sus niveles más bajos en 1987, cuando se registro un valor inferior a los \$US 600 millones.

En la década de los años noventa en 1997 fue el único que registro un monto elevado de las exportaciones que significo \$US 1.166.5 millones. En el período 2000-2008, se destaca el período anterior el 2008 que fue el año favorecido por la bonanza externa que permitió obtener un monto elevado de las exportaciones que represento \$US 6.836.5 millones de dólares.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). (BCB).
Elaboración: Propia.
(p) Preliminar

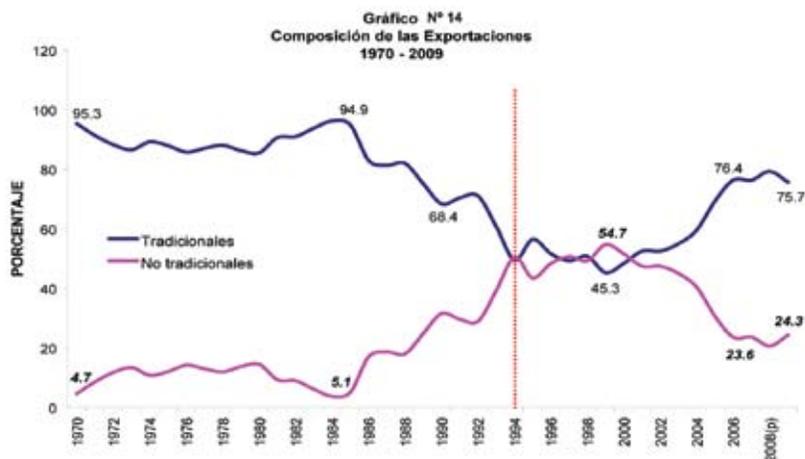
Sin embargo, el 2008 fue un año muy particular, caracterizado en un inicio por el significativo incremento de los precios de exportación en la primera mitad de año, y por el comienzo de la crisis internacional que tendió a revertir esta tendencia a partir del mes de septiembre. A pesar de la alta volatilidad observada en las condiciones externas y los cambios pendulares significativos en los precios de exportación de materias primas, el 2008 fue el año en que la economía boliviana recibió los mayores ingresos del exterior por concepto de exportación de materias primas focalizadas en la minería e hidrocarburos respectivamente.

G. Exportaciones tradicionales y no tradicionales

En 1970 las exportaciones tradicionales representaron 95.3 por ciento respecto al total de las exportaciones y las exportaciones no tradicionales un 4.7 por ciento respecto al total de las exportaciones. Transcurridos casi cuatro décadas las exportaciones tradicionales representan un 79.4 por ciento y las exportaciones no tradicionales un 20.6 por ciento.

Las exportaciones no tradicionales cobraron marcada importancia, a partir de 1985 que fue cuando comenzó un crecimiento interesante. A partir de ese período la diversificación de la estructura de exportaciones nacional fue evidente, así en 1999 llegaron a significar más del 50% de las exportaciones totales, en el año 2000 la

canasta de exportaciones no tradicionales representa el 51 por ciento del total llegando a estar por encima de las exportaciones tradicionales que posteriormente registra una tendencia descendente.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). (BCB).
Elaboración: Propia.
(p) Preliminar

La historia de nuestro país nos cuenta que las exportaciones de minerales fueron el componente que dominó el ingreso de divisas para economía boliviana, tal es el caso de la plata en la colonia, después el estaño en la época post moderna y a partir del 2006 es el gas natural y en perspectiva en los siguientes años parece que el Litio dominará el futuro de las exportaciones de productos básicos.

En la década de los ochenta, paulatinamente debido a la caída de los precios de minerales en la bolsa de Londres por efecto de productos sustitutos, sobreoferta de minerales y recesión de la industria de transformación a nivel mundial fueron disminuyendo las exportaciones de uno de los rubros de exportación mas importante de Bolivia, hasta llegar a una situación extrema en 1985 cuando cae abruptamente el precio del estaño. Durante la década de los noventa las exportaciones de minerales no lograron alcanzar los niveles registrados de los años setenta. Pese a ello en este último período cobraron marcada importancia los minerales y el gas debido a sus cotizaciones.

La recuperación de las exportaciones de minerales se debió principalmente al crecimiento de la producción y posterior comercialización en los mercados externos del zinc, el oro y en menor medida la plata y el antimonio. Las exportaciones de estos minerales complementaron las exportaciones de estaño, que se redujeron significativamente a partir de 1985 debido a los precios internacionales desfavorables.



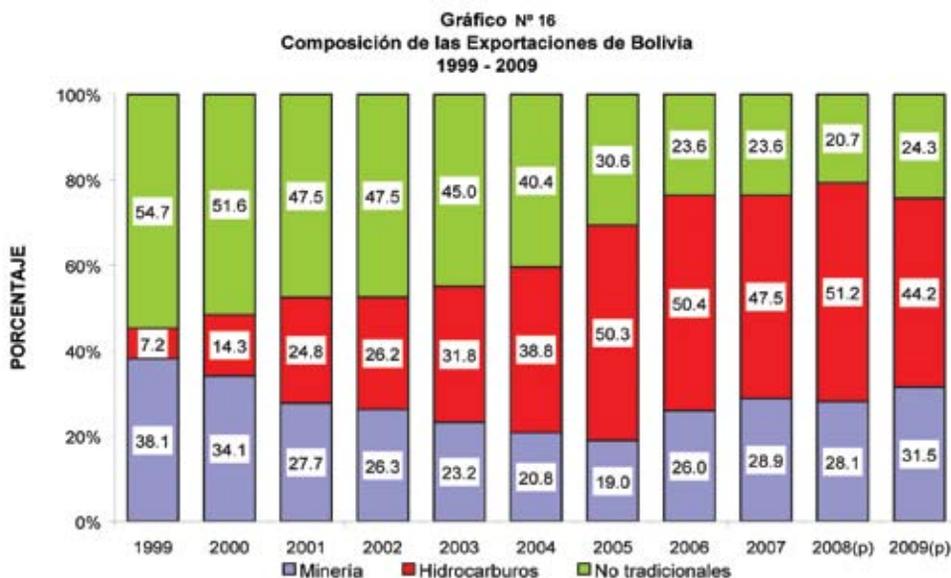
Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). (BCB).
Elaboración: Propia.
(p) Preliminar

Las exportaciones de hidrocarburos, que en la primera mitad de este siglo se constituían exclusivamente en exportaciones de petróleo crudo, experimentan un salto cuantitativo a partir de los primeros años de la década de los setenta, producto de las exportaciones de gas natural a la Argentina, y se incrementan aún más con las exportaciones de gas natural al Brasil.

Estos niveles de exportación de gas natural permiten amortiguar en las exportaciones totales la caída de las exportaciones de minerales experimentada a mediados de los de 1980 y es fundamental en los últimos cuatro años en los resultados de la balanza comercial, acumulación de divisas, ingresos fiscales y el incremento de los depósitos bancarios.

Las exportaciones de productos no tradicionales son un fenómeno que surge en el periodo de ajuste económico que se inicia en 1985. Si bien es cierto que existían exportaciones distintas a las de minerales desde hace mucho tiempo atrás - notablemente el café, la castaña, la goma y las maderas - estas exportaciones nunca significaron más del 15% del total de las exportaciones nacionales. Sin embargo, a partir de 1985 las exportaciones no tradicionales tienen una tendencia ascendente y en 1994 se convierten en el rubro de exportación más importante del país.

El crecimiento de las exportaciones no tradicionales está íntimamente ligado al crecimiento de las exportaciones de la soya y sus derivados, la castaña, el café, los cueros, la madera, el azúcar, el algodón y las manufacturas de oro y textiles.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).
Elaboración: Propia.
(p) Preliminar

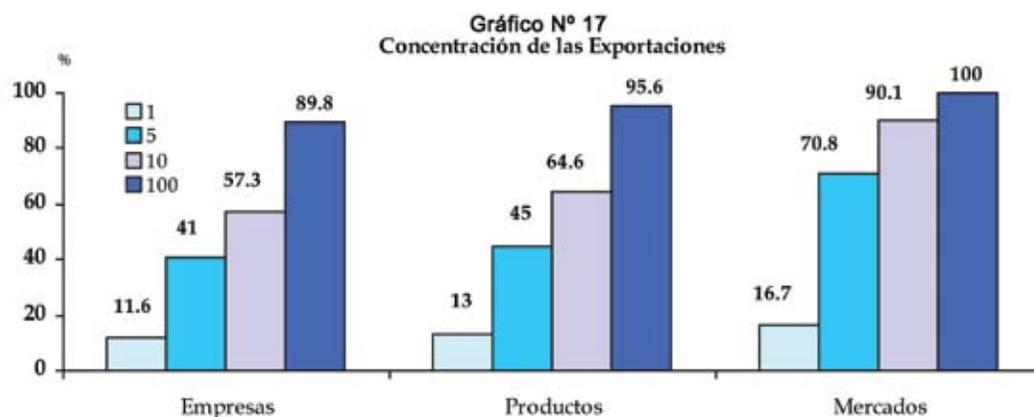
Los productos que han mostrado el crecimiento más dinámico en la exportación no tradicional, provienen de:

- La agricultura,
- La agro industria.
- La manufactura de joyería.
- La manufactura de madera.
- Los textiles y confecciones de algodón y en menor medida de alpaca.

Todos estos se han orientado a ciertos mercados en los que han consolidado su posición con bastante fuerza.

H. Concentración de las exportaciones

A nivel agregado, 10 empresas concentran el 57% de las exportaciones totales, lo que significa que el componente exportador está concentrado en una estructura industrial exportadora fragmentada y con pocas empresas con orientación hacia fuera. En lo que respecta a la canasta de exportables, 5 productos representan el 45% de las exportaciones, 10 productos concentran el 64%, lo que significa poca diversificación en lo que a productos se refiere.



Fuente: BCB – INE.

Elaboración: Propia.

El posicionamiento del sector exportador en los mercados internacionales, también presenta deficiencias, en 10 mercados está concentrado el 90% de las exportaciones, lo que implica una fragilidad y poca competitividad del sector exportador.

VII. ¿CONTRIBUYEN LAS EXPORTACIONES AL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y A LA GENERACIÓN DE DIVISAS? - EVIDENCIA EMPÍRICA -

La respuesta es sin duda afirmativa, lo que acá se pretende demostrar es en qué magnitud. La teoría ha establecido que las exportaciones están ligadas directamente al crecimiento de la economía, y que en el largo plazo generan desarrollo. Asimismo, son la principal fuente generadora de divisas que permite la acumulación de las reservas internacionales por parte del Banco Central de Bolivia.

En este ámbito, el desarrollo del sector exportador contribuye a la creación de empleo, el desarrollo de los proveedores de materia prima (campesinos y comunitarios).

des campesinas) que se encuentran en condiciones de vulnerabilidad e inseguridad alimentaria por los niveles bajos de ingreso que perciben.

Las exportaciones también permiten financiar las importaciones de los bienes que no se producen de modo competitivo, amplían la base impositiva, crean empleo, mejoran las eficiencias y normas productivas generales, aumentan los conocimientos técnicos y estimulan el espíritu empresarial.

En definitiva, las exportaciones pueden aportar una contribución enorme al desarrollo económico general. De hecho, el sector exportador ofrece la posibilidad de convertirse en la fuerza impulsora de un desarrollo sostenido.

Para fines de esta medición se considera el aporte sectorial que las exportaciones bolivianas hacen a la generación y acumulación de divisas del país, es decir al incremento de las reservas internacionales.

A. Exportaciones y divisas

En Bolivia así como en el resto de los países, las exportaciones constituyen la principal fuente generadora de divisas, que permite la acumulación de las reservas internacionales netas (RIN) del Banco Central de Bolivia (BCB). Otras fuentes son las remesas, la inversión extranjera directa, flujos de capital y otros.

Un superávit en cuenta corriente de la balanza de pagos de Bolivia significa que acumula activos internacionales netos, es decir sus derechos netos sobre el resto del mundo aumentan también.

La variación de las RIN es una variable fundamental en el contexto de las cuentas externa, más aun en un régimen de cambio fijo como el que rige en el país desde el 6 de octubre de 2008 hasta la actualidad. Bajo este principio básico, el BCB debe mantener un nivel adecuado de reservas para atender la demanda de divisas de los agentes económicos.

Los ingresos de divisas provenientes de las exportaciones explican las variaciones positivas de las RIN del BCB. En términos de función económica se puede relacionar de la siguiente forma:

$$(1) \quad \Delta RIN = \alpha + \beta X + \mu$$

Donde:

Δ : variación

RIN: reservas internacionales netas del BCB

X: valor de las exportaciones

α, β : parámetros y $\alpha < 0$; $\beta > 0$

μ : variable estocástica y $E(\mu) = 0$

B. Evidencia empírica

Con información anual desde 1991 hasta el 2008 se procesó información del valor total de las exportaciones y las variaciones anuales de las reservas internacionales netas del BCB, relacionando ambas variables mediante una regresión simple que logró alcanzar los siguientes resultados:

$$(2) \quad \Delta RIN = -424,76 + 0,43X$$

Es decir, existe una relación directa del valor de las exportaciones con las variaciones de las reservas internacionales netas.

Esta sencilla medición permite ver que ante un incremento en las exportaciones totales se registra paralelamente un aumento en las reservas de manera positiva y en forma más que proporcional. Así, por ejemplo las exportaciones en el 2007 representaban \$US 4.821,8 millones de dólares y para el 2008 se registró un aumento a \$US 6.899,3 millones este incremento ceteris paribus determinó consecuentemente que las reservas se incrementen en 154.1 por ciento. Esta simple relación tiene implicaciones de política interesantes: Primero si desagregamos las exportaciones de acuerdo a los 3 sectores más importantes (minería, hidrocarburos y no tradicionales) vemos que los aportes a la acumulación de reservas son distintos, para el caso de minería e hidrocarburos su aporte es directo al incremento de reservas pero menos que proporcional ya que depende de la variabilidad de los precios y su volatilidad en el tiempo hace que su aporte sea considerado de corto plazo y altamente fluctuante.

Por lo que no es posible hacer políticas públicas ni inferencias sobre ingresos ex post provenientes de estos sectores ya que generan ruido blanco y distorsionan las estimaciones por su alta variabilidad. Por el contrario el sector no tradicional que tiene en su canasta de exportables productos manufacturados con valor agregado

generan un aporte en reservas más que proporcional, su relación es directa, no dependen de la volatilidad de los precios y es relativamente constante en el mediano plazo. Por lo que se puede concluir que la calidad de la acumulación de reservas depende de ingresos sostenibles y permanentes en el tiempo lo cual en condiciones de certeza a futuro permitirán a la autoridad monetaria una mejor y eficiente asignación de recursos con efectos distributivos en el tiempo. A continuación se muestra una tabla de los estadísticos de la regresión:

Tabla N° 1

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0.95731033
Coefficiente de determinación R ²	0.91644307
R ² ajustado	0.91122077
Error típico	227.467843
Observaciones	18

ANÁLISIS DE VARIANZA					
	<i>Grados de libertad de cuadrado de los cua</i>			<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	9079941.3	9079941.3	175.486221	4.84987E-10
Residuos	16	827865.914	51741.6196		
Total	17	9907807.21			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>
Intercepción	-424.76	83.41	-5.09	0.00	-601.58
Variable X 1	0.43	0.03	13.25	0.00	0.36

VIII. CONCLUSIONES

El comercio internacional desempeña un factor determinante en el desarrollo y crecimiento económico de Bolivia. Es necesario una visión de país que defina mercados que funcionen bien y gobierno de mejor calidad para poder potenciar al sector exportador. Se ha demostrado que las exportaciones están ligadas al crecimiento de la economía, y que en el largo plazo generan desarrollo. Sin duda, una de las tareas que deben perseguir las políticas públicas a partir de la generación de ingresos producto del comercio exterior es tratar de reducir los niveles de pobreza y desigualdad en los que se encuentra Bolivia a partir de un crecimiento pro pobre o a favor de los que presentan necesidades básicas insatisfechas.

El contexto externo favorable de elevación de los precios de los hidrocarburos y minerales que se exporta, las remesas del exterior y otros ingresos permitió la acumulación de las reservas internacionales. La política comercial de Bolivia se formula principalmente a nivel nacional, con el objetivo de reforzar su participación en los procesos de integración, abrir nuevos mercados de exportación, promover la inversión, y consolidar la alianza con el sector privado. Sin embargo, recientemente

se fueron perdiendo los mercados preferenciales de EEUU y de la Unión Europea debido a una visión muy diferente a la economía globalizada que siguen la mayoría de los países.

La pobreza en Bolivia es extremadamente alta y ha probado ser obstinadamente difícil de reducir. Una positiva inserción al contexto internacional en condiciones de competitividad permitiría avances en términos de crecimiento económico y reducción de pobreza, pero solamente en específicos sectores, aquellos que generan valor agregado, empleo, inversión y productos finales manufacturados que no son sensibles a oscilaciones de precios.

Bolivia continúa con el patrón de asimetrías en lo que se refiere a su sector externo, cuenta con una baja densidad poblacional, bajo nivel de ingreso, poca participación del comercio exterior respecto al mundo, concentración en pocas empresas al total de las exportaciones y continúa teniendo una mayor participación los productos de exportación básicos (tradicionales) respecto a los no tradicionales.

Finalmente, el análisis de regresión mostró que el aporte de las exportaciones a la generación de divisas se da de distinta forma de acuerdo al aporte particular de cada uno de los sectores de exportación al agregado, para el caso de minería e hidrocarburos su aporte es directo al incremento de reservas pero menos que proporcional ya que depende de la variabilidad de los precios y su volatilidad en el tiempo hace que su aporte sea considerado de corto plazo y altamente fluctuante. Por lo que no es posible hacer políticas públicas ni inferencias sobre ingresos ex post provenientes de estos sectores ya que generan ruido blanco y distorsionan las estimaciones por su alta variabilidad. Por el contrario el sector no tradicional que tiene en su canasta de exportables productos manufacturados con valor agregado generan un aporte en reservas más que proporcional, su relación es directa, no dependen de la volatilidad de los precios y es relativamente constante en el mediano plazo. Por lo que se puede concluir que la calidad de la acumulación de reservas depende de ingresos sostenibles y permanentes en el tiempo lo cual en condiciones de certeza a futuro permitirán a la autoridad monetaria una mejor y eficiente asignación de recursos con efectos distributivos en el tiempo.

IX. BIBLIOGRAFÍA

ANTELO, Callisperis Eduardo. JEMIO, Mollinedo Luis Carlos. REQUENA, Blanco Juan Bernardo. (1996), “Competitividad en Bolivia”. Análisis Económico. Ediciones UDAPE. Págs: 150-155.

ANTEZANA, Malpartida Oscar. (1993). “La Magia de las Exportaciones”. Editorial Artes Gráficas Latinas. La Paz, Bolivia. Primera Edición. Págs. 77-82.

ANTEZANA, Oscar. (1990). “Bolivia: Exito Macroeconómico, Deficiencias Microeconómicas”. Editorial: Los Amigos del Libro. La Paz - Bolivia. Primera Edición.

ANTEZANA, Malpartida Oscar. (1988). “Análisis de la Nueva Política Económica”. Editorial: Los Amigos del Libro. La Paz - Bolivia. Segunda Edición.

BALASSA, Bela.(1978). “Exports and Economic Growth: Further Evidence”. Journal of Development Economics. Volúmen 5. Junio de 1978. Págs: 181-189.

BANCO CENTRAL DE BOLIVIA. Gerencia de Estudios Económicos. Boletín Estadístico. Diciembre de 2008. La Paz - Bolivia.

BANCO CENTRAL DE BOLIVIA. Gerencia de Estudios Económicos. Boletín Del Sector Externo. Diciembre de 2008. La Paz - Bolivia.

BANCO MUNDIAL. (2009). Buscando Diversificar nuestras exportaciones. En la ruta del Crecimiento inclusivo. Plural editores.

BANCO MUNDIAL. (2006). Crecer Beneficiando a los mas pobres. Evaluación de la pobreza en Bolivia. Plural editores.

CANALS. Jordi. (1994). “La Internacionalización de la Empresa”. Como evaluar la penetración en mercados exteriores. Mc Graw Hill. Instituto de Estudios Superiores de la Empresa. Madrid. Páginas 6-26.

CANALS, J. (1991). “Competitividad Internacional y Estrategia de la Empresa”. Editorial Ariel. Barcelona.

CANALS, J. (1992). “Country, industry and firm-specific factors in global competition” Strategic Management Society Conference, Londres. Y “Competitividad Internacional y Estrategia de la Empresa”. (1991) Editorial Ariel. Barcelona.

CAMARA DE EXPORTADORES DE LA PAZ. CAMEX. (1995-1996). Memorias Anuales.

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE, (CEPAL). (1989). "Transformación productiva con Equidad". Naciones Unidas NN.UU. Pág.45.

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE. CEPAL. (1994). "America Latina y El Caribe: Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial". Santiago de Chile. Naciones Unidas. Págs.63-84.

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE. CEPAL. (2004). "Desarrollo productivo en economías abiertas". Santiago de Chile. Naciones Unidas.

CONVENCION NACIONAL DE EXPORTADORES. (2001). "Lineamientos para una estrategia nacional de desarrollo de las exportaciones: Visión de Bolivia". Cochabamba.

CHACHOLIADES. Miltiades. (1982). "Economía Internacional". Editorial Mc.Graw Hill. México. Págs: 614-638.

DANE. (1995). "Indicadores de Competitividad y Productividad". Página 11. Colombia.

DORNBUSCH, Rudiger. (1981). "Exchange Rate Rules and Macroeconomic Stability". En J. Williamson (Publicado bajo la dirección de): Exchange Rate Rules. The Theory, Performance and Prospects of the Crawling Peg. Londres. The Macmillan Press.

DORNBUSCH, Rudiger. (1988). "Overvaluation and Trade Balance", en Dornbusch, Rudiger y Helmers, Leslie (compiladores). The Open Economy: Tools for Policymakers in Developing Countries. Oxford: Oxford University Press.

DORNBUSCH, Rudiger. EDWARDS, Sebastian. (1990). "La Macroeconomía del Populismo en America Latina", en Trimestre Económico. No 225. Enero-Marzo 1990. Págs: 121-162. Fondo de Cultura Económica.

DORNBUSCH, Rudiger. FISCHER, Stanley. (1992). "Macroeconomía". Editorial Mc.Graw Hill. Distrito Federal - México. Quinta Edición. Págs: 201-205.

DOSSIER. UDAPE. (Varios años) De Información Estadística y Económica de Bolivia.

ESTRATEGIA BOLIVIANA DE DESARROLLO PRODUCTIVO PARA LA REDUCCION DE POBREZA. (2005) Visión 2015 y programa 2005-2007. Prime Borrador. UDAPE

ESTRATEGIA NACIONAL DE DESARROLLO RURAL (2004).

ESTRATEGIA NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD. UPC. 2004.

EDWARDS, Sebastián. (1988). "Exchange Rate Misalignment in Developing Countries. Published for the World Bank. The Johns Hopkins. University Press. Baltimore and London. World Bank Occasional Papers. New Series. Pág: 3-18

ENGEL, E. MELLER, P. (1992) "Shocks Externos y Mecanismos de Estabilización". Colección de Estudios CIEPLAN. Edit: CIEPLAN, Santiago de Chile.

ESSER, K., HILLEBRAND, W., MESSNER, D., und MEYER STAMER, J. (1996). "Systemic Competitiveness New Governance Partners for Industrial Development". London.

FAJNZYLBER. (1988). "Competitividad Internacional". Evolución y Lecciones, Revista de la CEPAL No 36, Santiago de Chile. Página 13. FMI. Fondo Monetario Internacional. (1991). Boletín Informativo No.9. "Temas Actuales de Economía". Septiembre 1991. Págs: 1-2.

KLASEN, S., Grosse, M., Thiele, R., Lay, J., Spatz, J., and Wiebelt, M. 2004c. "Operationalising pro-poor growth: A country case on Bolivia. AFD, BMZ, DFID and the World Bank. www.dfid.gov.uk/countries/caribbean/bolivia.asp

MELLER, Patricio. Solimano, A. (1985). "Reactivación Interna ante una severa restricción Externa: Análisis de distintas políticas Económicas", en Colección de Estudios CIEPLAN (Santiago-CIEPLAN), Junio de 1985.

MEMORIAS. ASOCIACION NACIONAL DE MINEROS MEDIANOS. La Minería Boliviana. 1991 al 1994. La Paz - Bolivia.

MEMORIAS. BANCO CENTRAL DE BOLIVIA. La Paz - Bolivia. Años 1986, 1988, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008.

MESNER, Dirk. (1995). “Latinoamérica hacia la Economía Mundial: Condiciones para el desarrollo de la competitividad sistémica”. Aportes PROSUR. Fundación Friedrich Ebert. Páginas. 3-25.

MOLINA DIAZ, Germán. (2008) “Competitividad y tipo de cambio”. Revista Temas en la Crisis.

NOLFF C. Max. (1974). “La Industrialización en los países de menor desarrollo relativo”, Fondo de Cultura Económica FCE, Págs.7-8.

PORTER, Michael. (1990). “The Competitive Advantage of Nations”. Harvard Business Review. March and April 4 Trim 1990.

PORTER, Michael. (1980).. “Competitive Strategy”. Harvard Business Review. Free Press 1980.

PORTER, Michael. (1985). “Competitive Advantage”. Harvard Business Review. Free Press 1985.

PORTER, Michael. (1998). “Ventaja Competitiva”. Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior. Décima Séptima Reimpresión. México. Editorial CECSA. Páginas 19 47.

PORTER, Michael. “Estrategia competitiva para Sectores Industriales”. ED. UTHEA 1998.

PNUD. (2008). Informe temático sobre Desarrollo Humano. La otra frontera. Usos alternativos de recursos naturales en Bolivia. Ed. Sagitario.

PLAN ESTRATEGICO NACIONAL EXPORTADOR. (PENX) PERU. 2003

REQUENA, Juan Carlos. (2003). “Estrategia Boliviana para el desarrollo de las capacidades relacionadas con el comercio”. Chemonics INC. USAID.

RODRIGUEZ, Gary Antonio. “Apertura Economica y Exportaciones en Bolivia El papel del Estado (1980-2003)”. ED. Sirinea.

SACHS, D. Jeffrey. LARRAIN, B. Felipe. (1994). “Macroeconomía en la Economía Global”. Editorial Prentice Hall Hispanoamerica S.A. Impreso en Mexico. Primera Edición en español. 1994.

SECRETARIA NACIONAL DE INDUSTRIA Y COMERCIO. (1989). Dirección de Comercio Exterior (DICOMEX). Estadísticas de Exportaciones. La Paz.

SINGER W., Hans. GRAY, Patricia. (1986). “La Política de Comercio y el Crecimiento de los Países en desarrollo. Una Nueva Apreciación en Comercio exterior”. Abril de 1986. Págs. 329-336.

UNCTAD. (2004). “Trade And Development Report 2004”. New York and Geneva.

VELASQUEZ CASTELLANOS, Iván Omar, (2007). Extreme Poverty: Vulnerability and Coping Strategies among Indigenous People in rural areas of Bolivia. Cuvillier Verlag Goettingen.

VELASQUEZ CASTELLANOS, Iván Omar. (2005). “Estrategia Nacional de Exportaciones (ENEX)”. Documento preparado para el Ministerio de Desarrollo Económico. Viceministerio de Industria, Comercio y Exportaciones. Financiado por la Agencia Suiza de Cooperación.

VELASQUEZ CASTELLANOS, Iván Omar. (2004). “El sector exportador consciente de su responsabilidad social”. Revista Bolivia Exporta.

VELASQUEZ CASTELLANOS, Iván Omar. (1996). “La Dinámica del Tipo de Cambio Real en el Contexto Macroeconómico Boliviano”. Período 1985-1993.

VELASQUEZ CASTELLANOS, Iván Omar. (1999). “La tendencia de las exportaciones en el escenario de la post estabilización”. Período 1985-1999.

VELASQUEZ CASTELLANOS, Iván Omar. (1996). “Chronic Poverty in Bolivia”. Center for development Research (ZEF) Bonn Germany.

VILLARREAL, René. (1990). “Panorama General, Economía Internacional”. Lecturas No.30, de El Trimestre Económico, Págs.63-64.

VINOD Thomas. et. al., (2002), La calidad del crecimiento, Banco Mundial, publicación científica y técnica N° 584 Washington.

ZAHLER, Roberto. (1988). “Estrategias Financieras Latinoamericanas”. CIEPLAN. Págs.119-143.

CAPÍTULO TERCERO

NUEVAS TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS DEL COMERCIO EXTERIOR BOLIVIANO ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LOS MERCADOS DEL CONTINENTE ASIÁTICO

Fernando Javier Aramayo Arze

ACRÓNIMOS Y ABREVIACIONES

APEC	Asia – Pacific Economic Cooperation
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
INE	Instituto Nacional de Estadística
OMC	Organización Mundial del Comercio
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias

Nuevas Tendencias y Perspectivas del Comercio Exterior Boliviano

Análisis y Evaluación de los Mercados del Continente Asiático

Fernando Javier Aramayo Arze¹

Resumen²

El mercado asiático se ha consolidado en los últimos años, como una de las regiones con mayores índices de crecimiento económico y desarrollo comercial a nivel mundial. Los elevados indicadores de varias de sus economías y el fuerte dinamismo comercial, han conducido a este continente, a una posición de creciente relevancia en la economía mundial. El mercado asiático constituye el segundo mercado más importante para Bolivia, en términos de valor exportado según regiones geográficas y las exportaciones a este mercado, están fuertemente concentradas en productos minerales y metales. Los países de la región de Asia oriental y el Pacífico, se han visto afectados por la crisis económica y financiera internacional, ocasionando una tendencia de reducción en la mayor parte de los productos bolivianos de exportación a este mercado en los primeros meses de 2009.

Los vínculos económicos de Bolivia con el mercado asiático, en general continúan siendo extremadamente débiles y reflejan un mínimo aprovechamiento y diversificación del comercio con prácticamente todos los países de dicha región. Asia es un mercado que presenta enormes oportunidades comerciales para Bolivia, no solo para productos primarios sino también para manufacturas e incluso servicios.

Palabras clave: Bolivia, comercio exterior, mercados de exportación, Asia.

I. EL MERCADO ASIÁTICO

El mercado asiático se ha consolidado en los últimos años, como una de las regiones con mayores índices de crecimiento económico y desarrollo comercial a nivel mundial. Los elevados indicadores de varias de sus economías y el fuerte dinamismo comercial, han conducido a este continente, a una posición de creciente relevancia en la economía mundial.

Los distintos modelos asiáticos de desarrollo, tuvieron como una de sus características comunes, la apertura del comercio exterior y la inserción internacional. El primer país asiático en lograr el despegue económico a partir de la década de los sesenta fue Japón, seguido más adelante por los sorprendentes resultados económicos y comerciales al-

¹ Fernando Aramayo Arze es Licenciado en Economía Agrícola, con especialización a nivel de Maestría en Comercio Internacional y es becario del Programa Fulbright para estudios de Maestría en Economía Agrícola, en la Universidad de Arkansas en los Estados Unidos en el periodo 2009-2011.

² El texto que se publica a continuación es de exclusiva responsabilidad del autor y no expresan necesariamente el pensamiento de los editores y/o de la Konrad Adenauer Stiftung (KAS).

canzados por los denominados “tigres del Asia” (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur). A partir de la década de los ochenta surge China, constituyéndose en el fenómeno económico y comercial más impresionante de la humanidad y posicionando a este país en pocos años como una de las mayores potencias mundiales. En los últimos años, también India ha empezado a mostrar un protagonismo cada vez mayor.

Es importante mencionar también, sin embargo, que en la mayoría de las economías mencionadas, persisten todavía amplias diferencias de ingreso, tanto entre países como al interior de las propias naciones. En el cuadro siguiente, puede apreciarse el dinamismo que ha mostrado la región asiática en el periodo 2000-2007 tanto en lo referente a exportaciones como importaciones.

Cuadro N° 1
Crecimiento del Volumen del Comercio Mundial de Mercancías
por determinadas Regiones, 2000-2007
(Variación Porcentual Anual)

Exportaciones			Importaciones	
2000-07	2007		2000-07	2007
5,5	6,0	Mundo	5,5	5,5
3,0	5,0	América del Norte	4,0	2,0
1,0	1,0	Canadá	4,0	6,5
3,0	1,5	México	3,5	4,5
3,5	7,0	Estados Unidos	4,0	1,0
6,5	3,5	América del Sur y Central	8,0	17,5
4,0	3,5	Europa	3,5	3,5
4,0	3,0	Unión Europea (27)	3,5	3,0
1,0	1,5	Noruega	5,5	9,5
4,0	7,0	Suiza	2,0	5,0
10,5	11,5	Asia	8,5	8,0
22,5	19,5	China	18,0	13,5
-3,0	6,5	Hong Kong, China	8,0	8,0
13,0	11,5	India	13,5	14,0
6,5	9,0	Japón	3,0	1,0

Fuente: Organización Mundial de Comercio - OMC.

Elaboración: Propia.

Asia fue la región con mayor nivel de crecimiento en las exportaciones mundiales en el periodo 2000-2007, con un 10,5% de incremento; en el año 2007, las exportaciones asiáticas en su conjunto crecieron en un 11,5%.

Es importante destacar la participación de China e India en el crecimiento de las exportaciones asiáticas, con un 22,5% en el periodo 2000-2007 en el caso de China, convirtiendo a este país en un actor protagónico del comercio mundial; al igual que la India, que experimentó un crecimiento del 13% en el mismo periodo.

En lo referente a las importaciones mundiales, Asia presentó en el periodo 2000-2007, el segundo índice de crecimiento más elevado, después de Sur y Centro América, presentando un incremento de 8,5% en las importaciones. Se destaca el desempeño de las importaciones Chinas, con un 18% y de la India, con un 13,5% en el mismo periodo.

En el año 2007, las importaciones de India tuvieron un crecimiento del 14%, mientras que las importaciones Chinas crecieron en un 13,5%.

Tanto las exportaciones, como las importaciones asiáticas tienen una participación y relevancia cada vez mayor en el ámbito mundial.

En lo concerniente a las exportaciones provenientes de Asia, las mismas representaron en la gestión 2007, el 27,9% del total de las exportaciones mundiales, experimentando un crecimiento sostenido desde la década de los sesenta, según se muestra en el Cuadro N° 2.

Cuadro N° 2
Asia: Participación de las Exportaciones de Mercancías en el Comercio
Mundial, 1963, 1973, 1983, 1993, 2003, 2007
(Participación Porcentual)

	1963	1973	1983	1993	2003	2007
Asia	12,5	14,9	19,1	26,1	26,2	27,9
China	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	8,9
Japón	3,5	6,4	8,0	9,9	6,4	5,2
India	1,0	0,5	0,5	0,6	0,8	1,1

Fuente: Organización Mundial de Comercio - OMC.

Elaboración: Propia.

Es relevante el caso de China, que viene experimentando un crecimiento continuo en la participación de sus exportaciones en el comercio mundial, cubriendo en el año 2007 el 8,9% de las ventas a nivel mundial.

Japón por su parte, viene atravesando por una reducción en su participación porcentual en las exportaciones mundiales, cubriendo el 5,2% en el año 2007, muy por debajo del 9,9% logrado en el año 1993.

En lo referente a las importaciones asiáticas, las mismas tienen también una tendencia de crecimiento a partir de los años sesenta, representando el 25,3% de las compras globales en el año 2007.

Cuadro N° 3
Asia: Participación de las Importaciones de Mercancías en el Comercio Mundial, 1963, 1973, 1983, 1993, 2003, 2007
(Participación Porcentual)

	1963	1973	1983	1993	2003	2007
Asia	14,1	14,9	18,5	23,6	23,5	25,3
China	0,9	0,9	1,1	2,7	5,4	6,8
Japón	4,1	6,5	6,7	6,4	5,0	4,4
India	1,5	0,5	0,7	0,6	0,9	1,6

Fuente: Organización Mundial de Comercio - OMC.

Elaboración: Propia.

La participación de China en las importaciones totales mundiales es cada vez mayor, habiendo logrado en el año 2007, el 6,8% de las importaciones totales. En el caso de Japón, su participación en las importaciones mundiales tiene una tendencia decreciente, representando el 4,4% de las importaciones totales en el año 2007.

La relevancia de las naciones asiáticas en el comercio mundial se refleja en el cuadro siguiente, que muestra la presencia de dos países de Asia entre los cuatro principales importadores a nivel mundial. China ocupa el tercer puesto, con importaciones del orden de los 956 mil millones de dólares en 2007 y Japón el cuarto lugar, con 621 mil millones de dólares en el mismo año.

En lo concerniente a las exportaciones, ocurre una situación muy similar, con China en el segundo puesto (habiendo desplazado a los Estados Unidos a la tercer ubicación) con exportaciones que llegaron 1217,8 billones de dólares el 2007 y Japón en el cuarto puesto con 712,8 billones de dólares.

Cuadro N° 4
Principales Países Exportadores e Importadores de Mercancías, 2007
(Miles de Millones de Dólares y Participación Porcentual)

Orden	Exportadores	Valor	%	Orden	Importadores	Valor	%
1	Alemania	1.326,4	10	1	Estados Unidos	2.020,4	14
2	China	1.217,8	9	2	Alemania	1.058,6	7
3	Estados Unidos	1.162,5	8	3	China	956,0	7
4	Japón	712,8	5	4	Japón	621,1	4
	Total Mundo	13.950,0			Total Mundo	14.244,0	

Fuente: Organización Mundial de Comercio - OMC.

Elaboración: Propia.

Las importaciones asiáticas, tienen como principal origen las compras intraregionales, provenientes del mismo continente asiático, alcanzando un valor de casi 1890 billones de dólares en la gestión 2007.

Cuadro N° 5
Asia: Importaciones de Mercancías Intra-Regionales, 2007
(Miles de millones de dólares)

Origen de las Importaciones de Asia	Dólares
Asia	1.889,8
Oriente Medio	397,3

Fuente: Organización Mundial de Comercio - OMC.

Elaboración: Propia..

Las importaciones asiáticas alcanzaron en el año 2008, un valor de más de 5088 billones de dólares, cifra superior en un 19% al valor de 4280 billones de dólares importado en el año 2007.

Cuadro N° 6
Asia: Importaciones Totales de Mercancías, 2004-2008
(Millones de dólares americanos)

Sub-Regiones	2004	2005	2006	2007	2008
Asia Oriental	1.686.003	1.924.895	2.225.849	2.529.427	2.969.389
Asia Sud Este	500.546	600.663	687.737	774.484	944.066
Asia Occidental	340.513	409.086	474.046	588.199	685.782
Asia Meridional	175.434	235.692	277.331	328.719	418.577
Otros Países Asia	27.203	34.163	46.302	59.215	70.447
Total	2.729.699	3.204.499	3.711.265	4.280.044	5.088.261

Fuente: COMTRADE.

Elaboración: Propia.

La sub-región que representa la mayor parte de las importaciones asiáticas, es Asia Oriental con un 58% de las importaciones totales, debido principalmente al enorme flujo de compras que realizan China, Japón y Corea del Sur. En el cuadro siguiente, se presenta un detalle de los principales grupos de productos importados por Asia en la gestión 2007, los cuales en su conjunto representan aproximadamente el 74% del total de las importaciones asiáticas.

Cuadro N° 7
Asia: Principales 12 Grupos de Productos Importados, 2007
(Millones de dólares americanos)

DESCRIPCION	VALOR 2007
Total 12 Grupos de Productos	3.168.751
Maquinas, aparatos y material electrico, sus partes; aparatos de grabacion	858.853
Combustibles minerales,aceites minerales y prod.de su destilacion	734.163
Reactores nucleares,calderas,maquinas,aparatos y artefactos mecanicos.	526.950
Instrumentos,aparatos de optica,fotografia,cinematografia,medida	160.328
Fundicion, hierro y acero	155.332
Vehiculos automoviles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus partes	141.484
Materias plasticas y manufacturas de estas materias	132.795
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	117.064
Productos quimicos organicos	111.086
Minerales, escorias y cenizas	99.895
Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	65.591
Cobre y manufacturas de cobre	65.210

Fuente: TRADEMAP.

Elaboración: Propia.

A. Esquemas de Integración existentes en Asia. Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y ASEAN+3

Si bien existen distintas iniciativas de integración en Asia, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), establecida en el año 1967 en Bangkok India, se constituye probablemente en el esquema de integración más desarrollado en esta región. Los cinco miembros iniciales de la ASEAN, fueron Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. Brunei Darussalam se unió en enero de 1984, Vietnam en julio de 1995, Lao PDR y Myanmar en julio de 1997 y Camboya en Abril de 1999. Con la finalidad de consolidar la cooperación y la integración económica, las naciones que conforman la ASEAN, han desarrollado distintos mecanismos dirigidos a estimular el comercio y la inversión. En el cuadro No 8 se muestran cifras de importación de algunas naciones que conforman el ASEAN.

Cuadro N° 8
Asean: Importaciones de Mercancías de países seleccionados,
(Miles de Millones de Dólares y Porcentajes)

Valor	Año	Valor
Filipinas	2000	37.0
	2007	58.0
Indonesia	2000	43.6
	2007	92.4
Malasia	2000	82.0
	2007	147.0
Singapur	2000	134.5
	2007	263.2
Tailandia	2000	61.9
	2007	140.8
ASEAN	2000	380.7
	2007	774.0
Participación Porcentual	Año	Porcentaje
Filipinas	2000	9.7
	2007	7.5
Indonesia	2000	11.5
	2007	11.9
Malasia	2000	21.5
	2007	19.0
Singapur	2000	35.3
	2007	34.0
Tailandia	2000	16.3
	2007	18.2
ASEAN	2000	100.0
	2007	100.0
Variación porcentual anual	Año	Porcentaje
Filipinas	2000-07	6.6
	2007	7.2
Indonesia	2000-07	11.3
	2007	15.0
Malasia	2000-07	8.7
	2007	12.1
Singapur	2000-07	10.1
	2007	10.2
Tailandia	2000-07	12.5
	2007	9.4
ASEAN	2000-07	10.7
	2007	12.5

Fuente: Organización Mundial de Comercio - OMC.

Elaboración: Propia.

Con el objetivo de impulsar y consolidar las relaciones económicas y políticas con las mayores economías de Asia, se propició la creación del esquema ASEAN+3, el cual, a partir de diciembre de 1997, integra a los diez países de la ASEAN más China, Corea del Sur y Japón, constituyéndose en una plataforma regional de intercambio y cooperación con énfasis en los ámbito económico, comercial, inversiones y transferencia tecnológica.

II. DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES BOLIVIANAS A LOS PAÍSES ASIÁTICOS

El mercado asiático se constituyó en 2008, en el segundo mercado más importante para Bolivia, en términos de valor exportado por regiones geográficas, aunque muy por debajo de las exportaciones realizadas a Sudamérica, o más aún de las ventas al continente americano consolidado, incluyendo exportaciones a Centro y Norte América.

Cuadro N° 9

Bolivia: Exportaciones por Zonas Geográficas 2007-2008

Zona Geográfica	2007		2008	
	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)
SUDAMÉRICA	18.202.657.416	2.909.704.528	18.217.990.710	4.422.778.058
ASIA	405.134.598	694.966.541	841.565.181	1.192.153.605
NORTEAMÉRICA	335.072.157	549.768.433	268.033.789	603.842.512
EUROPA	267.277.978	557.014.014	308.287.529	584.523.886
CENTRO AMÉRICA	109.636.529	101.261.631	124.132.479	85.190.022
OCEANIA	1.374.837	4.251.949	3.067.957	7.584.688
AFRICA	898.134	1.597.439	789.616	1.829.382
NO DECLARADO	3.513.670	3.258.152	1.337.447	1.429.416
TOTAL	19.325.565.319	4.821.822.687	19.765.204.708	6.899.331.569

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

Elaboración: Propia.

Las exportaciones bolivianas al mercado asiático, significaron el 17,3% de las exportaciones totales en la gestión 2008, habiendo incrementado su participación porcentual con respecto a 2007, año en el que el mercado asiático representó el 14,4% de las exportaciones del país.

A nivel de países de destino, de los doce principales mercados actuales para la oferta exportable boliviana, tres pertenecen al continente asiático, según se muestra en el cuadro siguiente, siendo Corea del Sur, el mercado más importante en dicha zona geográfica, representando el 12% de las exportaciones totales bolivianas y constituyéndose en el segundo mercado más grande para Bolivia en términos de valor exportado, después de Brasil. Más abajo se encuentran Japón y China como otros mercados asiáticos de importancia.

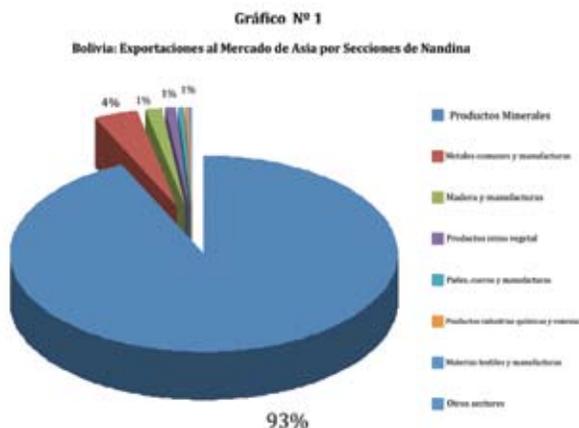
Cuadro N° 10

Bolivia: Exportaciones por Países de Destino 2007-2008

PAIS	2007		2008	
	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)
BRASIL	13.757.644.249	1.748.240.664	15.067.980.563	3.023.066.326
COREA DEL SUR	83.785.180	198.609.253	540.147.657	812.499.996
ARGENTINA	2.482.521.474	422.150.150	1.721.970.419	492.825.388
ESTADOS UNIDOS	230.654.502	413.765.111	213.795.924	478.547.038
PERU	506.226.764	226.068.753	429.574.327	273.520.631
VENEZUELA	748.861.504	241.374.921	418.824.379	268.197.645
JAPON	255.409.691	407.107.164	180.321.222	213.686.809
COLOMBIA	391.857.486	158.518.716	322.142.478	208.849.478
SUIZA	23.367.738	159.901.801	17.754.898	161.981.025
BELGICA-LUXEMBURGO	91.756.374	131.887.385	146.784.826	156.369.172
CHINA	40.205.536	57.543.437	90.908.857	129.380.986
REINO UNIDO	28.636.868	105.818.045	22.663.263	89.787.420
OTROS PAISES	684.637.953	550.837.287	592.335.895	590.619.655
TOTAL	19.325.565.319	4.821.822.687	19.765.204.708	6.899.331.569

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística - INE

Las exportaciones al mercado asiático, están extremadamente concentradas en productos minerales, los cuales constituyeron el 93% del valor total exportado a esta región en la gestión 2008; si a esto se adicionan las exportaciones de metales y manufacturas de metales que cubren el 4% de las exportaciones, el total consolidado de Minerales y Metales representa el 97% de las ventas a Asia en términos de valor en dólares americanos.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística – INE

Según se puede apreciar en el cuadro siguiente, los demás sectores de exportación a Asia, no llegan en conjunto, ni al 4% de las ventas realizadas a este mercado.

Cuadro N° 11
Bolivia: Exportaciones al Mercado de Asia por Secciones de Nandina
2007-2008

Sección NANDINA	2007		2008	
	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)
PRODUCTOS MINERALES	346.836.844	634.513.503	789.684.521	1.110.619.621
METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	3.746.910	22.481.037	5.015.523	43.135.486
MADERA Y MANUFACTURAS DE MADERA	32.241.732	11.207.377	35.737.996	14.290.267
PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	9.779.414	9.690.551	4.492.896	10.947.701
PIEL, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	1.666.762	6.347.739	1.427.363	6.948.124
PRODUCTOS DE INDUSTRIAS QUIMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	2.922.870	1.145.935	3.643.212	2.330.349
MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	379.023	2.663.253	270.750	2.095.145
OTROS SECTORES	7.561.043	6.917.146	1.292.920	1.786.912
TOTAL	405.134.598	694.966.541	841.565.181	1.192.153.605

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística - INE

Las exportaciones de minerales, experimentaron un crecimiento del 75% en la gestión 2008 con respecto al año 2007 en términos de valor y de un 128% en términos de volumen exportado. En el caso de los dos siguientes sectores de exportación: Metales y Manufacturas y Maderas y Manufacturas, los mismos también lograron incrementos de valor y volumen en el año 2008 con respecto al 2007.

Si bien se han realizado algunas exportaciones de productos no tradicionales y productos con valor agregado a los mercados asiáticos, la mayor parte de las ventas externas de Bolivia a estos mercados, tanto en términos de valor como de volumen, ha estado mayoritariamente conformada por productos tradicionales primarios sin valor agregado, principalmente minerales.

Según se aprecia en el cuadro siguiente, los principales productos exportados a Asia en las gestiones 2007 y 2008, fueron en orden de importancia, el Zinc con un 44% de participación, la Plata con un 30%, el Plomo con un 12% y el Estaño con un 6%, conformando estos cuatro minerales el 93% de los productos exportados en la gestión 2008 y denotando por tanto una fuerte concentración del valor y volumen de las exportaciones, en un reducido número de partidas arancelarias, lo cual puede apreciarse de mejor manera en el Cuadro No 12.

Cuadro N° 12
Bolivia: Exportaciones al Mercado de Asia por Categorías de Productos
2007-2008

Producto	2007		2008	
	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)
ZINC	293.961.046	417.937.510	585.114.637	528.151.930
PLATA	747.682	125.247.056	6.878.716	352.955.417
PLOMO	32.593.502	49.252.143	128.629.166	147.087.951
ESTAÑO	6.031.446	49.087.874	6.882.628	76.876.942
OTROS HIDROCARBUROS			37.659.812	37.434.914
MADERAS Y DERIVADOS	32.178.565	11.193.452	35.703.105	14.284.037
CUEROS Y DERIVADOS	1.666.762	6.347.739	1.427.363	6.948.124
OTROS MINERALES	13.942.917	6.640.155	26.814.039	4.995.605
CASTAÑA	144.360	545.378	255.183	1.142.509
ANTIMONIO	565.135	1.143.474	382.153	878.529
AZUCAR	577.641	414.189	760.778	575.083
CAFE	32.600	87.582	69.605	311.079
CACAO	5.985	25.574	5.978	33.496
SOYA Y DERIVADOS	6.000.000	3.809.999		
WOLFRAM	128.659	1.184.613		
OTROS PRODUCTOS	16.558.298	22.049.803	10.982.018	20.477.989
TOTAL	405.134.598	694.966.541	841.565.181	1.192.153.605

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística - INE

Los cuatro minerales señalados, experimentaron un crecimiento en las exportaciones, tanto en valor como en volumen en la gestión 2008 con respecto al 2007. En el caso de Zinc, se incrementaron las ventas en un 26% en términos de valor y 99% en volumen. Las ventas de plata se incrementaron en un 182% en valor y 820% en volumen; el plomo en un 199% en valor y 295% en volumen y el estaño en un 57% en valor y 14% en volumen.

Según se muestra en el cuadro anterior, se exportaron también a Asia, productos no tradicionales como maderas y derivados, cueros y derivados, castañas, azúcar, café, cacao, etc., aunque con niveles de participación mucho menores con respecto a las ventas totales.

Las exportaciones al mercado asiático se realizan en una gran mayoría vía marítima, utilizándose principalmente el transporte ferroviario como medio de salida hacia los puertos de embarque. En la gestión 2008, el 79% del volumen de las exportaciones dirigidas al Asia, utilizaron el sistema ferroviario como medio de transporte, seguido del transporte por carretera en un 16%.

Cuadro N° 13
Bolivia: Exportaciones al Mercado Asiático por Medio de Transporte de Salida desde Bolivia 2007-2008

Medio de Transporte	2007		2008	
	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)
FERROVIARIO	306.838.623	551.181.459	665.074.085	952.223.537
CARRETERA	92.212.998	136.831.050	138.737.342	200.268.962
OTROS MEDIOS	6.082.977	6.954.032	37.753.754	39.661.106
TOTAL	405.134.598	694.966.541	841.565.181	1.192.153.605

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística - INE

Las exportaciones para los países de Asia, tuvieron como vía de salida principalmente la ruta Uyuni-Ollague-Antofagasta, habiéndose exportado por esa vía el 83% del volumen en la gestión 2008, seguido de la ruta Tambo Quemado-Charaña-Arica en un 10%. A partir de estos datos, se puede inferir que la mayor parte de las exportaciones bolivianas al Asia, utilizan instalaciones portuarias chilenas, principalmente el Puerto de Antofagasta, que actualmente se constituye en el principal puerto para las exportaciones de minerales del país.

Cuadro N° 14
Bolivia: Exportaciones al Mercado Asiático por Vías de Salida, 2007-2008

Vía de Salida	2007		2008	
	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)
UYUNI - OLLAGUE - ANTOFAGASTA	316.721.120	566.493.605	696.324.050	983.051.735
TAMBO QUEMADO - CHARAÑA - ARICA	61.195.462	113.984.765	87.728.003	162.477.667
OTRAS VIAS DE SALIDA	27.218.016	14.488.171	57.513.128	46.624.203
TOTAL	405.134.598	694.966.541	841.565.181	1.192.153.605

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística - INE

Si bien Bolivia realiza exportaciones a distintos países de Asia, una gran parte de dichas ventas está concentrada en un reducido número de países, según se muestra en el cuadro siguiente.

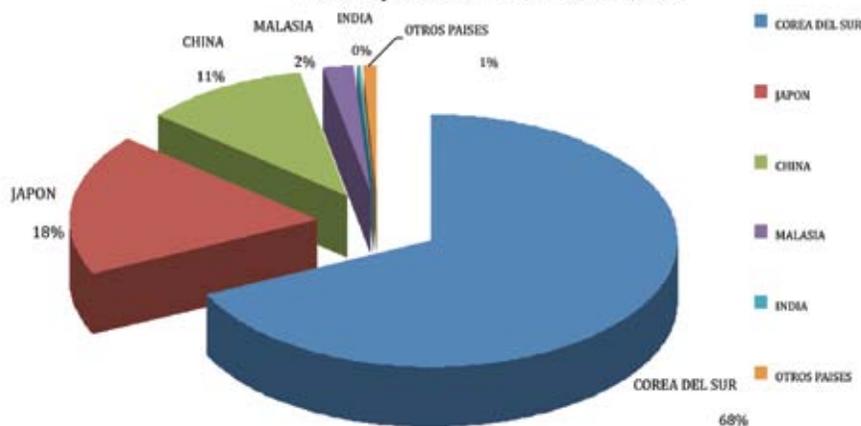
Cuadro N° 15
Bolivia: Exportaciones a Asia por países de destino, 2007-2008
(Kilos y dólares americanos)

Pais Destino	2007		2008	
	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)
COREA DEL SUR	83.785.180	198.609.253	540.147.657	812.499.996
JAPON	255.409.691	407.107.164	180.321.222	213.686.809
CHINA	40.205.536	57.543.437	90.908.857	129.380.986
MALASIA	9.835.799	19.190.096	4.746.897	21.843.384
INDIA	9.188.842	3.230.980	19.060.511	4.921.180
OTROS PAISES	6.709.550	9.285.611	6.380.037	9.821.250
TOTAL	405.134.598	694.966.541	841.565.181	1.192.153.605

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística - INE

En la gestión 2008, Corea del Sur pasó a ser el primer país asiático importador de productos bolivianos, cubriendo el 68,2% de las importaciones totales desde Bolivia, seguido de Japón con el 17,9%, China con el 10,9% y mucho más abajo, Malasia e India con el 1,8% y 0,4% respectivamente.

Gráfico No 2
Bolivia: Exportaciones a Países Asiáticos, 2008



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística – INE

Es importante señalar que los cuatro principales países asiáticos importadores de productos bolivianos, forman parte del Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC), cuyas características se describen a continuación.

A. Importancia del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)

El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)³ fue creado en 1989 por iniciativa de Australia y desde sus inicios se definió como un foro de concertación política entre las principales economías de la región, orientado a la promoción del comercio, la inversión, la cooperación y el desarrollo económico regional, a fin de establecer una comunidad económica del Asia-Pacífico.⁴

Los países fundadores de APEC fueron Australia, Brunei, Canadá, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia y Estados Unidos. Actualmente está compuesto por 21 economías que conforman aproximadamente el 40.5% de la población mundial, el 54.2% de la producción global y el 43.7% del comercio. La República Popular China por sí sola, representa casi la mitad de la población total del APEC.

Los actuales miembros son: Australia, Brunei, Canadá, Chile, China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Perú, Filipinas, Rusia, Singapur, Taipei Chino (Taiwán), Tailandia, Estados Unidos, Vietnam. Es importante señalar que el 62% de los países miembros del APEC (13 naciones) pertenece al continente asiático. Actualmente solo tres países de Latinoamérica forman parte de esta iniciativa: Chile, México y Perú.

En el APEC están integradas tanto economías desarrolladas como en desarrollo, con grandes diferencias en los niveles de PIB per cápita; algunos de los países del APEC están entre los más ricos del mundo, siendo los Estados Unidos el primero de la lista, seguido de Canadá y Australia, mientras que otras naciones, como Vietnam y Papúa Nueva Guinea, se encuentran en etapas aún incipientes de desarrollo económico.

III. IMPORTACIONES DE PRODUCTOS ASIÁTICOS POR PARTE DE BOLIVIA Y BALANZA COMERCIAL CON ASIA

Las importaciones de productos asiáticos por parte de Bolivia, alcanzaron en la gestión 2008, un valor de 1.064,4 millones de dólares americanos, representando un incremento del 36,8% con respecto a los 778,2 millones de dólares importados en la gestión 2007.

³ La sigla APEC se deriva de "Asia-Pacific Economic Cooperation".

⁴ (<http://www.apec.org/>)

Las compras bolivianas de mercancías asiáticas, se caracterizan por ser principalmente productos industriales con alto valor agregado. El cuadro siguiente muestra el detalle de los principales grupos de productos importados por Bolivia, mostrando una elevada participación de materiales y vehículos de transporte y de máquinas y aparatos de distintos tipos, sumando ambas categorías el 65,9% del total importado.

Cuadro N° 16
Bolivia: Importaciones de Productos Asiáticos por Principales Grupos de Partidas, 2007-2008
(Kilogramos y dólares americanos)

Sección NANDINA	2007		2008	
	Peso Bruto (Kg.)	Valor CIF (\$us.)	Peso Bruto (Kg.)	Valor CIF (\$us.)
MATERIAL DE TRANSPORTE Y VEHICULOS	140.948.971	342.541.888	184.321.513	459.695.587
MAQUINAS Y APARATOS, MAT. ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISION, PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS A	51.980.228	156.763.457	67.943.896	242.222.743
PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	33.437.628	60.767.402	44.770.809	90.899.957
METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	43.904.752	38.368.798	68.364.714	69.685.827
PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	37.640.758	52.092.152	48.483.322	61.838.464
MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	68.400.656	51.938.121	77.368.723	46.090.608
CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS, Y SUS PARTES, PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS, FLORES ARTIFICIALES, MANUFACTURAS DE CABELLO	13.830.075	18.475.839	16.604.486	21.759.795
MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	21.627.254	19.943.636	24.452.915	18.604.208
INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISION, INST. Y APARATOS MEDIOQUIRURGICOS, AP. DE RELOJERIA, INST.MUSICALES, PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INST	2.581.857	12.127.776	3.151.448	18.324.137
MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA O MATERIAS ANALOGAS, PRODUCTOS CERAMICOS, VIDRIO Y MANUFACTURAS DE VIDRIO	32.129.051	11.634.045	44.690.706	16.120.979
OTROS SECTORES	11.919.492	13.572.331	16.877.145	19.233.522
TOTAL	458.400.722	778.225.445	597.029.677	1.064.475.827

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)

Las importaciones bolivianas en términos de valor en 2008, provinieron en primer lugar de Japón que representa el 46,8% del origen de los productos asiáticos, seguido de China con un 39%. Ambos países generan el 85,8% del valor comprado de Asia. En el Cuadro No 17, se pueden identificar varios otros países asiáticos desde los cuales Bolivia importa también mercancías, aunque en valores y volúmenes relativamente más reducidos.

En el caso del volumen importado en kilogramos, el orden se invierte, siendo China el país que genera el mayor volumen de importación con un 56,3%, seguido de Japón con un 31,9%, lo cual permite concluir que las mercancías provenientes de China tienen en promedio, precios de importación inferiores a las mercancías japonesas.

Es importante señalar que las importaciones provenientes de ambos países, experimentaron un crecimiento en la gestión 2008 con respecto al año 2007, de 38,6% en el caso de Japón y 33,1% en el caso de China.

Cuadro N° 17
Bolivia: Importaciones de Productos Asiáticos por Países de Origen,
2007-2008
(Kilogramos y dólares americanos)

PAISES	2007		2008	
	Peso Bruto (Kg.)	Valor CIF (\$us.)	Peso Bruto (Kg.)	Valor CIF (\$us.)
JAPON	143.804.665	359.369.218	190.661.988	498.057.544
CHINA	263.640.918	312.150.549	336.014.523	415.443.587
COREA DEL SUR	11.043.918	20.543.990	15.475.497	30.756.818
INDIA	12.813.856	20.477.951	15.777.408	26.330.954
TAIWAN	12.833.986	16.448.960	16.147.514	24.853.263
TAILANDIA	3.459.193	14.879.827	7.241.214	22.470.228
ISRAEL	755.956	8.200.610	497.143	9.460.790
INDONESIA	3.875.207	6.296.864	5.825.517	9.319.924
MALASIA	737.606	5.320.111	971.842	7.448.216
SINGAPUR	236.326	3.551.166	725.999	3.861.279
VIET-NAM	615.876	2.556.433	622.899	3.538.314
HONG KONG	1.069.930	3.068.283	1.704.611	3.431.721
OTROS PAISES	3.513.285	5.361.483	5.363.522	9.503.189
TOTAL	458.400.722	778.225.445	597.029.677	1.064.475.827

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)

La Balanza comercial de Bolivia con Asia ha sido constantemente deficitaria para Bolivia en el periodo comprendido entre el 2004 al 2007, alcanzando por primera vez un superávit de 128,6 millones de dólares en el año 2008, generado por el incremento en el valor de las exportaciones de minerales.

Cuadro N° 18
Bolivia: Balanza Comercial con Asia, 2004-2008
(En dólares americanos)

2004	2005	2006	2007	2008
-91.073.248	-140.354.517	-65.547.735	-82.821.070	128.589.495

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)

IV. EFECTOS DE LA CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL EN LOS PAÍSES DE ASIA Y SUS REPERCUSIONES EN LAS EXPORTACIONES BOLIVIANAS

Los países de la región de Asia oriental y el Pacífico, se han visto afectados por la crisis económica y financiera que atraviesa el mundo en estos días. Se prevé que el crecimiento del PIB real en los países en desarrollo de Asia oriental, alcanzará un

5,3% en 2009, lo que implica una reducción con respecto al 8% y el 11,4%, registrados respectivamente en los años 2008 y 2007, (Banco Mundial 2009). El marcado descenso de las exportaciones de la región en los últimos meses, condujo a recortes en la producción y las inversiones del sector privado.

Aunque los países de Asia, han recibido este periodo de crisis mejor preparados que en el pasado, las actividades económicas disminuyeron en 2008 y esta tendencia continuará en 2009. La crisis afectará incluso a la clase media, así como a personas que están sobre la línea de pobreza (Banco Mundial 2008). Sobre la base de las lecciones aprendidas en la crisis financiera asiática de 1997, los países de la región adoptaron políticas fiscales y estructurales prudentes que les están permitiendo superar la crisis, aunque en un ambiente de grandes incertidumbres para el año 2009.

El colapso de la banca de inversión del año 2008 y la consiguiente contracción crediticia, fueron seguidos por una fuerte declinación de la producción industrial, especialmente en las economías especializadas en bienes de capital, como Taiwán, China y Japón (Banco Mundial 2009). Existe la posibilidad de que la región de Asia Oriental y el Pacífico, sea la más afectada por la disminución de la inversión y el comercio mundiales.

En el cuadro siguiente se presenta el detalle de las exportaciones bolivianas realizadas a Asia entre enero y julio de 2009 con respecto al mismo periodo en 2008, pudiendo apreciarse una tendencia de reducción o crecimiento muy bajo en la mayor parte de los grupos de productos de exportación a este mercado, tanto en términos de valor como volumen.

Cuadro N° 19
Bolivia: Exportaciones a Asia según principales partidas de productos,
enero – julio 2008 y 2009
(en kilogramos y dólares americanos)

Sección NANDINA	2008		2009	
	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)
PRODUCTOS MINERALES	418,477,715	670,803,309	435,672,542	458,565,614
METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	2,941,924	25,689,320	2,659,173	18,813,211
PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	3,170,781	7,836,397	6,471,767	9,405,875
MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	19,520,691	7,482,604	14,960,062	7,862,721
PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS Y BEBIDAS	398,254	356,736	7,462,772	2,523,452
PIELAS, CUEROS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	932,785	4,446,374	677,210	2,412,343
PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS	2,951,229	1,756,155	1,142,075	655,252
OTROS SECTORES	476,780	1,655,828	430,764	1,068,295
TOTAL	448,870,159	720,026,723	469,476,365	501,306,763

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)

En términos de valor, la reducción total registrada entre enero y julio de 2009, fue de un 30,4%, explicada principalmente por un decremento de 31,6% en el rubro de productos minerales.

En el caso de los volúmenes exportados, pese a que hubo igualmente una reducción en la mayor parte de las partidas de exportación, el total de volumen exportado a Asia, muestra un incremento del 4.6% debido a la subida de 4,1% en el volumen de productos minerales exportados entre enero y julio de 2009 con respecto al mismo periodo de 2008.

El rubro que experimentó un importante índice de crecimiento en el periodo analizado, tanto en términos de valor como de volumen, fue el de productos de las industrias alimenticias y bebidas, debido el incremento en las exportaciones de la partida denominada: “azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido”.

La reducción general en los valores vendidos al mercado asiático en los primeros siete meses de 2009, es un claro reflejo del impacto de la crisis internacional. Esta situación podría tender a revertirse favorablemente para Bolivia, en la medida que se mantenga la tendencia de recuperación de los precios internacionales de los minerales y se estabilice la situación económica y financiera en los mercados asiáticos.

V. ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES MERCADOS ASIÁTICOS PARA LA OFERTA EXPORTABLE BOLIVIANA

A continuación, se presenta un análisis detallado, de las características comerciales y de demanda de los tres principales importadores asiáticos actuales para la oferta exportable boliviana: Corea del Sur, China y Japón.

A. Corea del Sur

Las importaciones totales de mercancías realizadas por Corea del Sur desde distintos países del mundo, han experimentado una tendencia creciente desde el año 2001, a una tasa promedio de 17% por año, alcanzando un valor superior a los 356 mil millones de dólares en la gestión 2007, lo cual significó un incremento del 15,3% con respecto a las importaciones registradas en 2006, que llegaron a los 309 mil millones de dólares americanos.

Cuadro N° 20
Corea del Sur: Importaciones Totales de Mercancías, 2000-2007
(Millones de dólares)

Año	Valor de Importaciones
2000	160.479
2001	141.097
2002	152.124
2003	178.826
2004	224.461
2005	261.236
2006	309.379
2007	356.841

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de COMTRADE

Los principales países proveedores del mercado de Corea del Sur, pertenecen al mismo continente asiático, teniendo a China como primer país de origen, con ventas de 63 mil millones de dólares en el año 2007, equivalentes al 17,7% de las importaciones coreanas totales, seguido de Japón con ventas de más de 56 mil millones de dólares y una participación del 15,8%. Estos dos países asiáticos representan algo más de un tercio de las importaciones totales de Corea del Sur.

En la tercera posición se encuentran los Estados Unidos, con una participación de 10,5% y ventas superiores a los 37 mil millones de dólares en el año 2007. Bolivia por su parte ocupó en el año 2007 el puesto número 66 entre los países proveedores del mercado de Corea del Sur, con una participación de tan sólo 0,05% en este mercado.

Cuadro N° 21
Corea del Sur: Importaciones Totales de Mercancías según principales países
proveedores, 2005-2007
(Miles de dólares americanos)

Países	2005	2006	2007
China	38.648.136	48.556.596	63.025.152
Japón	48.403.128	51.926.276	56.250.096
Estados Unidos de América	30.787.576	33.796.576	37.392.948
Arabia Saudita	16.105.792	20.552.110	21.163.160
Alemania	9.772.493	11.362.539	13.534.214
Australia	9.858.938	11.309.104	13.232.242
Emiratos Árabes Unidos	10.018.317	12.930.857	12.655.906
Taipei Chino	8.049.551	9.287.534	9.966.531
Indonesia	8.184.433	8.848.554	9.113.843
Kuwait	5.976.995	8.133.477	8.746.780
Otros países	75.430.223	92.675.852	111.760.164
Total	261.235.582	309.379.475	356.841.036

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de TRADE MAP

En lo referente a la participación de los países latinoamericanos en las importaciones que realiza Corea del Sur, la misma es relativamente reducida si se compara con las compras que realiza este país asiático desde otras naciones.

En el cuadro siguiente, se muestra el detalle de los principales países de Latinoamérica que exportan mercancías al mercado de Corea del Sur.

Cuadro N° 22

Corea del Sur: Importaciones Totales de Mercancías según principales países proveedores Latinoamericanos, 2005-2007

(Miles de dólares)

Países	2005	2006	2007
Chile	2.279.175	3.812.945	4.183.829
Brasil	2.500.785	2.706.904	2.793.711
Perú	249.489	675.897	1.039.888
México	459.777	797.651	1.012.546
Argentina	371.755	556.021	731.533
Panamá	247.921	241.088	333.926
Bolivia	34.158	161.641	182.013
Trinidad y Tobago	297	26.373	180.531
República Dominicana	68.544	87.216	126.158
Colombia	136.795	205.533	116.309
Costa Rica	35.124	58.070	113.637
Venezuela	212.009	75.645	99.785
Guatemala	83.296	96.102	85.697
Total mundo	261.235.584	309.379.488	356.841.024

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de TRADEMAP

Chile es el país latinoamericano que lideriza las ventas regionales a Corea del Sur, con ventas cercanas a los 4184 millones de dólares en la gestión 2007 y una participación de 1,17% en las importaciones coreanas totales. El segundo proveedor regional en importancia es Brasil, con una participación de 0,78%, seguido de Perú con 0,29%, México con 0,28%, Argentina con 0,21%, Panamá con 0,09% y en la séptima posición se encuentra Bolivia con una participación del 0,05% en el año 2007.

Los principales rubros de importación de Corea del Sur a nivel mundial, son Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, con un valor en 2007, de más de 60 mil millones de dólares y una participación del 16,9% en el total importado, seguido de Circuitos integrados y micro estructuras electrónicas, con un valor de 25 mil millones de dólares equivalentes al 7,1% de las importaciones totales de Corea. En términos generales, las principales importaciones de Corea están basadas fuertemente en los sectores de: 1) combustibles minerales y aceites minerales; 2) maquinas, aparatos y material eléctrico y 3) reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.

Cuadro N° 23
Corea del Sur: Importaciones de Principales Productos, 2005-2007
Clasificación del Sistema Armonizado a cuatro Dígitos
(Miles de dólares americanos)

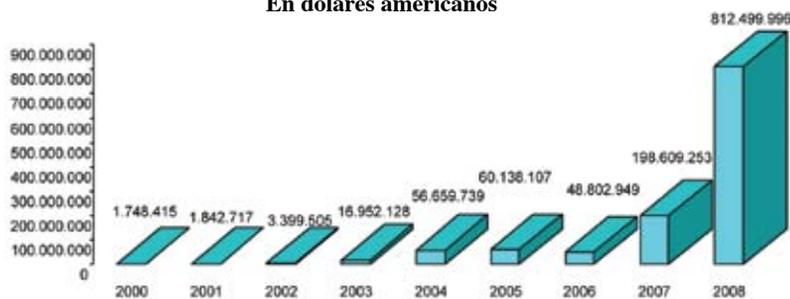
Código	Descripción del producto	2005	2006	2007
2709	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	42.605.836	55.864.936	60.322.908
8542	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas.	21.095.412	21.865.556	25.322.984
2711	Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos.	10.754.156	14.699.844	15.998.585
2710	crudos	7.496.074	9.281.923	11.664.908
8486	Máquinas y aparatos	0	0	8.176.607
7208	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear	5.084.132	5.509.748	7.236.556
2701	Hullas; briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares	5.347.640	5.251.506	6.278.904
8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos	1.267.159	1.460.328	4.377.317
7204	Desperdicios y desechos (chatarra), de fundición, hierro o acero	2.274.559	2.193.514	3.553.400
8471	Maquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos	4.070.491	4.481.354	3.490.366
	Otros Productos	161.240.112	188.770.778	210.418.502
	Total Importaciones	261.235.571	309.379.487	356.841.037

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de TRADE MAP

En el gráfico siguiente, se presenta el detalle de las exportaciones bolivianas realizadas al mercado de Corea del Sur en el periodo 2000 a 2008, pudiendo apreciarse una tendencia de crecimiento en las ventas a este mercado en dicho periodo, presentándose una reducción en las ventas en el año 2006, con recuperación a partir del 2007.

En la gestión 2008, las ventas bolivianas a Corea del Sur lograron un valor de 812,5 millones de dólares, consolidando a este país como el segundo mercado más importante para las exportaciones generales bolivianas (después de Brasil) y propiciando un fuerte crecimiento de 309% en términos de valor con respecto al año 2007, muy similar al crecimiento logrado en el año 2007 que fue de 307%. En términos de volumen, las exportaciones se incrementaron en el año 2008 en un 545%.

Gráfico N° 3
Bolivia: Exportaciones totales a Corea del Sur, 2000-2008
En dólares americanos



Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística - INE

Las exportaciones bolivianas a Corea del Sur, están extremadamente concentradas en productos minerales, los cuales explican el 99,6% de las ventas totales a dicho mercado. El total de minerales exportados a Corea del Sur estuvo conformado en la gestión 2008 de la siguiente manera:

- Mineral de cinc y sus concentrados 47,5%
- Minerales de plata y sus concentrados 35,4%
- Minerales de plomo y sus concentrados 16,6%

El total de exportaciones, excluyendo las partidas de minerales, muestra un valor exportado perteneciente a un reducido número de partidas arancelarias que en total no llegan a sumar en conjunto, ni siquiera tres millones de dólares, lo cual muestra el mínimo aprovechamiento de este mercado por parte de Bolivia para productos no tradicionales en general y manufacturas en particular. Si a esto se suma el hecho de que el segundo rubro de exportación está compuesto principalmente por madera aserrada sin valor o con mínimo valor agregado, la situación se torna aún más crítica.

Estos hechos reflejan claramente la urgente necesidad de contar con mecanismos de acceso preferencial y competitivo a los mercados del Asia en general y el diseño de estrategias adecuadamente orientadas para lograr este fin.

Cuadro N° 24
Bolivia: Exportaciones a Corea del Sur por Secciones de Nandina, 2007-2008
(En kilogramos y dólares americanos)

SECCION NANDINA	2007		2008	
	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)
Productos minerales	80.480.056	193.717.339	537.587.376	809.556.003
Madera y manufacturas de madera	452.361	325.341	1.028.535	915.902
Productos de las industrias químicas o conexas	883.388	319.296	863.311	583.880
Pieles, cueros y manufacturas de estas materias	235.798	1.224.394	98.275	572.357
Metales comunes y manufacturas	382.940	1.403.732	553.950	546.241
Materias textiles y sus manufacturas	15.868	293.595	16.121	324.532
Otros sectores	1.334.769	1.325.556	89	1.081
TOTAL	83.785.180	198.609.253	540.147.657	812.499.996

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística - INE
Elaboracion

En el Cuadro No 25, se describe el gran potencial de crecimiento que presenta el mercado de Corea del Sur para los productos que, aunque en cantidades y valores reducidos, ya han logrado ingresar a este mercado, destacándose principalmente las semillas de granos oleaginosos como el sésamo y las prendas de vestir.

Cuadro N° 25
Bolivia: Productos no tradicionales exportados a Corea del Sur,
con Potencial de Crecimiento en este mercado
(Datos año 2007 en miles de dólares americanos)

Código del producto	Descripción del producto	Exportaciones de Bolivia a Corea del Sur Valor 2007 en miles US\$	Importaciones de Corea del Sur desde el Mundo Valor 2007 en miles US\$	Participación de Corea del Sur en las importaciones mundiales %
120740	semilla de sesamo (ajonjolí), incluso quebrantada.	1.285	68.412	6,69
610610	camisas, blusas, blusas camiseras y polos, de punto de algodón	228	42.024	0,96
120799	las demás semillas incluso quebrantadas.	31	27.396	5,72
610442	vestidos de algodón, para mujeres o niñas, de algodón.	20	4.789	0,41
610510	camisas de punto de algodón, para hombres o niños	20	36.558	0,64
610910	camisetas de punto de algodón, para mujeres o niñas	14	341.006	1,47

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de TRADE MAP

Según se puede apreciar en el cuadro anterior, la mayor parte de los productos no tradicionales bolivianos que se exportan a Corea del Sur, no cubren en promedio ni el 0,5% de la demanda total de dicho mercado. En el cuadro siguiente, se presenta un listado de productos actualmente exportados por Bolivia a otros mercados, los cuales son también importados por Corea desde otros países y por tanto se podrían analizar las posibilidades de introducción y desarrollo en el mercado de Corea del Sur, como parte de una estrategia de diversificación de productos no tradicionales y preferentemente con valor agregado.

Cuadro N° 26

Corea del Sur: Importaciones del mundo de productos que forman parte de la oferta exportable boliviana, 2005-2007 (En miles de dólares americanos)

Código	Descripción del producto	2005	2006	2007
'6204	Trajes sastrer, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas	592.096	743.060	822.326
'4202	Baules, maletas (valijas), maletines, de cuero	420.761	544.955	735.390
'0202	Carne de animales de la especie bovina, congelada	533.706	593.669	690.979
'6203	Trajes, conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, con peto	446.872	547.148	649.375
'9403	Los demas muebles y sus partes.	335.131	469.016	580.518
'6403	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.	345.747	447.033	457.764
'1701	Azucar de cana o de remolacha y sacarosa quimicamente pura	394.958	546.583	450.609
'6109	Camisetas de todo tipo, de punto.	235.018	327.636	410.968
'6110	Sueteres, jerseys, pullovers, cardigans, chalecos y articulos similares	322.949	357.388	396.579
'1507	Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado	139.362	142.689	224.144
'0901	Cafe, incluso tostado o descafeinado; cascara y cascarilla de café	140.604	162.736	203.934
'0803	Bananas o platanos, frescos o secos.	114.837	144.695	170.659
'1806	Chocolate y demas preparaciones alimenticias que contengan cacao.	119.958	130.260	159.875
'7113	Articulos de joyeria y sus partes, de metal precioso o de chapado	114.787	142.690	158.310
'2204	Vino de uvas frescas, incluso encabezado; mosto de uva	67.655	88.607	150.364
'2009	Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas	103.390	117.058	147.852
'1207	Las demas semillas de frutos oleaginosos (incluye semilla sésamo)	91.683	126.761	123.022
'4409	Madera (incluidas las tablillas y frisos para parques, sin ensamblar)	52.186	62.003	88.010
'0207	Carne y despojos comestibles, de aves	86.654	79.177	79.213
'4203	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de cuero	61.642	70.804	78.651
'0804	Dátiles, higos, pinas (ananas), aguacates (paltas), guayabas, mangos	39.861	49.791	63.503
'1704	Articulos de confiteria sin cacao (incluido el chocolate blanco).	45.130	49.213	59.192
'6106	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o ninas.	30.688	43.202	59.026
'6105	Camisas de punto para hombres o ninos.	32.327	35.865	45.818
'6505	Sombreros y demas tocados, de punto o confeccionados con encaje	26.249	38.778	35.719
'2203	Cerveza de malta.	16.532	20.506	30.579
'0713	Hortalizas (incluso silvestres) de vaina secas desvainadas	22.360	19.290	24.383
'6111	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebes.	9.830	13.900	21.627
'0402	Leche y nata (crema), concentradas o con adiccion de azucar u otro edulc.	19.271	20.549	21.224
'3301	Aceites esenciales (desterpenados o no)	14.937	16.177	20.023
'1804	Manteca, grasa y aceite de cacao.	6.473	7.930	12.153
'1805	Cacao en polvo sin adiccion de azucar ni otro edulcorante.	10.658	10.598	12.036
'2007	Confituras, jaleas y mermeladas, pures y pastas de frutas	5.652	6.767	7.863
'0801	Cocos, nueces del brasil y nueces de maranon	2.258	2.287	4.525
'0603	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos	1.757	2.382	2.794
'1202	Cacahuates (cacahuetes, manies) sin tostar ni cocer de otro modo	646	2.255	1.942

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de TRADE MAP

Según puede apreciarse en el cuadro anterior, el mercado de Corea del Sur representa un enorme potencial para la oferta exportable boliviana, para lo cual es importante diseñar programas y estrategias que impulsen e incentiven a las empresas bolivianas, hacia la apertura de este mercado y se generen mecanismos para poder ingresar y permanecer en el mismo en forma competitiva.

La mayor parte de los productos del listado presentado, constituyen en su conjunto un mercado potencial de más de 7200 millones de dólares. Es importante señalar que en la mayor parte de estos grupos de productos, se observa una tendencia creciente en las importaciones coreanas en el periodo 2005-2007.

B. China

Las importaciones totales de mercancías realizadas por China desde varios países del mundo, vienen experimentando una tendencia de permanente crecimiento desde el año 2000, a una tasa promedio de 23% por año, alcanzando un valor superior a los 1,13 billones de dólares en la gestión 2008, lo cual significó un incremento del 18,4% con respecto a las compras registradas en 2007, que alcanzaron un valor superior a los 955 mil millones de dólares.

Cuadro N° 27
China: Importaciones Totales de Mercancías, 2000-2008
(En millones de dólares)

Año	Valor de Importaciones
2000	225.094
2001	243.553
2002	295.170
2003	412.760
2004	561.229
2005	659.953
2006	791.461
2007	955.956
2008	1.131.563

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de COMTRADE

Los principales países proveedores del mercado de China, corresponden a la misma región asiática, constituyéndose Japón en el primer país de origen, con ventas a China en el año 2008, por un valor superior a 150 mil millones de dólares, seguido por la República de Corea con más de 112 mil millones de dólares y Taipei con 103 mil millones de dólares. Estos tres principales proveedores cubren casi un tercio de las importaciones totales chinas.

Bolivia por su parte, ocupó en el año 2008 el puesto número 91 entre los países proveedores del mercado de China, con una participación de tan sólo 0,014% en el total importado.

Cuadro N° 28

China: Importaciones Totales de Mercancías según principales países proveedores, 2006-2008

(En miles de dólares americanos)

Países	2006	2007	2008
Japón	115.672.584	133.942.712	150.619.472
República de Corea	89.724.144	103.751.952	112.159.528
Taipei Chino	87.098.632	101.027.200	103.307.368
China	73.332.832	85.772.976	92.316.104
Estados Unidos de América	59.314.272	69.528.728	81.719.040
Alemania	37.879.364	45.383.060	55.893.988
Australia	19.323.300	25.843.238	36.304.000
Malasia	23.572.434	28.697.052	32.121.324
Arabia Saudita	15.084.532	17.559.684	31.083.932
Brasil	12.909.495	18.339.452	29.643.936
Otros países	257.549.284	326.109.828	406.394.582
Total	791.460.873	955.955.882	1.131.563.274

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de TRADE MAP

En lo referente a la participación de los países latinoamericanos en las importaciones de China, la misma todavía resulta reducida si se compara con las importaciones que realiza este país asiático desde otras naciones. En el cuadro siguiente se muestra la relación de los principales países de Latinoamérica proveedores de mercancías al mercado de China, pudiendo apreciarse que la mayoría de las ventas desde la región, parten de países de América del Sur.

Cuadro N° 29

China: Importaciones Totales de Mercancías según principales países proveedores Latinoamericanos, 2006-2008

(En miles de dólares)

Países	2006	2007	2008
Brasil	12.909.495	18.339.452	29.643.936
Chile	5.735.872	10.284.630	11.373.931
Argentina	3.700.185	6.334.501	9.373.266
Venezuela	2.637.956	3.023.946	6.129.517
Perú	2.907.850	4.338.128	4.700.196
México	2.607.103	3.262.249	3.695.065
Costa Rica	1.747.274	2.306.640	2.270.526
Colombia	263.817	1.095.796	1.126.297
Cuba	528.313	1.115.463	903.057
Ecuador	87.202	141.191	849.013
Uruguay	270.000	341.761	622.980
Bolivia	46.495	56.356	154.255
República Dominicana	94.445	99.844	110.572
Panamá	14.302	7.887	49.905
Mundo	791.460.864	955.955.840	1.131.563.264

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de TRADEMAP

Según se puede apreciar en el cuadro anterior, Brasil es el país latinoamericano con mayor presencia exportadora en el mercado de China, con ventas de más de 29 mil millones de dólares en la gestión 2008 y una participación del 2,6% en este mercado, seguido de Chile con una participación del 1,01%. Bolivia ocupó en la gestión 2008, el puesto número doce entre los principales países latinoamericanos proveedores del mercado de China.

Los principales productos de importación de China a nivel mundial, son Circuitos integrados y micro estructuras electrónicas con un valor en 2008 de más de 130 mil millones de dólares y una participación del 11,5% del total importado, seguido de Aceites crudos de petróleo con un valor de 129 mil millones de dólares, equivalentes al 11,4% de las importaciones totales realizadas por este país.

En términos generales, las principales importaciones de China están basadas fuertemente en artículos industriales de alta tecnología y materias primas de distinto tipo.

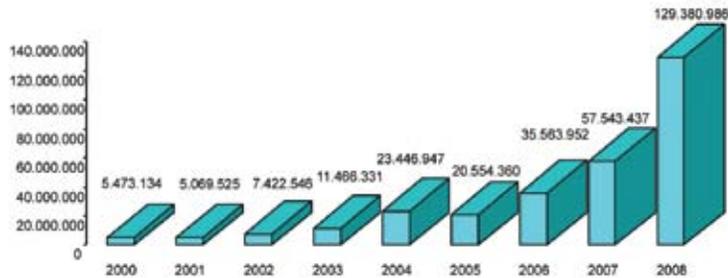
Cuadro N° 30
China: Importaciones de Principales Productos, 2006-2008
(Sistema armonizado a 4 dígitos / miles de dólares americanos)

Cod	Productos	2006	2007	2008
8542	Circuitos integrados y microestructuras electronicas.	107.152.496	128.663.584	130.581.080
2709	Aceites crudos de petroleo o de mineral bituminoso.	66.411.904	79.857.536	129.027.488
2601	Minerales de hierro y sus concentrados, incluidas las piritas de hierro	20.913.154	33.796.784	59.296.960
9013	Dispositivos de cristal liquido	35.865.048	45.331.168	48.511.820
2710	Aceites de petroleo o de mineral bituminoso, excepto aceites crudos	15.548.760	16.447.898	30.031.468
8471	Maquinas automaticas para tratamiento o procesamiento de datos	19.924.552	20.007.292	22.864.712
1201	Habas (porotos, frijoles, frejoles) de soja (soya)	7.488.868	11.473.281	21.824.172
8517	Aparatos electricos de telefonia o telegrafia con hilos	3.637.278	18.804.120	18.872.056
8541	Diodos, transistores y dispositivos semiconductores similares	13.159.701	15.626.530	16.752.012
8473	Partes y accesorios (excepto los estuches, fundas y similares)	19.142.440	17.477.090	15.611.685
	Otros Productos	482.216.665	568.470.585	638.189.819
	Total Importaciones de China	791.460.866	955.955.868	1.131.563.272

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de TRADE MAP

En el cuadro siguiente, se presenta el detalle de las exportaciones bolivianas realizadas al mercado de China, en el periodo 2000 a 2008, pudiendo apreciarse una tendencia permanente y continua de crecimiento en las ventas a ese país, alcanzando en la gestión 2008 exportaciones por un valor de 129,3 millones de dólares, que significaron un fuerte crecimiento de 125% en términos de valor con respecto al año 2007, superior al crecimiento a su vez logrado en el año 2007 que fue del orden del 62%. En términos de volumen, las exportaciones se incrementaron en el año 2008 en un 126%.

Gráfico N° 4
Bolivia: Exportaciones totales a China, 2000-2008
 En dólares americanos



Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística - INE

Las exportaciones bolivianas a China, están fuertemente concentradas en materias primas pertenecientes a distintos sectores.

El principal sector de exportación, corresponde a productos minerales y aceites de petróleo o mineral bituminoso, el cual representó en la gestión 2008, el 58,1% del total de las ventas a China; seguido del sector de metales y manufacturas de metales, que cubrió el 32% de las exportaciones y en tercer lugar, el sector de Madera y Manufacturas de madera, basado principalmente en madera aserrada, que cubrió el 8,3% de las exportaciones. La suma de estos tres principales sectores de exportación explica el 98,4% de las ventas totales a China.

Cuadro N° 31
Bolivia: Exportaciones a China por Secciones de Nandina, 2007-2008
 (En kilogramos y dólares americanos)

SECCION NANDINA	2007		2008	
	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)
PRODUCTOS MINERALES Y ACEITES DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	7.235.837	25.066.676	53.736.602	75.121.967
METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	3.037.070	20.640.801	3.664.446	41.408.883
MADERA Y MANUFACTURAS DE MADERA	27.935.663	9.014.250	31.723.649	10.777.459
PIELAS, CUEROS, PELETERIA	428.714	892.563	398.002	1.012.035
PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	297.258	171.709	1.061.013	650.452
MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	187.564	1.073.605	140.806	304.935
MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA O MATERIAS ANALOGAS, PRODUCTOS CERAMICOS	10.161	18.037	76.323	51.315
PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS	757.569	382.793	72.144	33.120
PERLAS FINAS (NATURALES) Y CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSOS (PLAQUE) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS			35.242	19.920
MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	315.700	283.003	630	900
TOTAL	40.205.536	57.543.437	90.908.857	129.380.986

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística - INE

En el cuadro siguiente se presenta el detalle de las diez principales partidas arancelarias a nivel de Nandina que fueron exportadas en la gestión 2008 a China, las cuales representan el 95,8% de las exportaciones totales a dicho mercado.

Cuadro N° 32
Bolivia: Exportaciones a China de las diez principales partidas arancelarias a nivel Nandina, 2008
(En dólares americanos)

NANDINA	Valor FOB (\$us.)
2709000000: ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	37.377.405
8001100000: ESTAÑO SIN ALEAR	36.050.090
2609000000: MINERAL DE ESTAÑO Y SUS CONCENTRADOS	19.311.774
2616100000: MINERALES DE PLATA Y SUS CONCENTRADOS	14.197.408
4407990000: LAS DEMAS, MADERA ASERRADA O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE	5.947.884
7404000000: DESPERDICIOS Y DESECHOS DE COBRE	3.898.767
2607000000: MINERALES DE PLOMO Y SUS CONCENTRADOS	2.920.013
4409291000: TABLILLAS Y FRISOS PARA PARQUES, SIN ENSAMBLAR	1.702.866
4409101000: TABLILLAS Y FRISAS PARA PARQUES, SIN ENSAMBLAR, DE CONIFERAS	1.640.667
4104190000: LOS DEMAS CUEROS Y PIELES CURTIDOS, DE BOVINO	896.725
OTRAS PARTIDAS	5.437.387
Total	129.380.986

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística - INE

En el Cuadro No 33, se presenta un listado de productos actualmente exportados por Bolivia a distintos mercados del mundo, los cuales son a su vez comprados por China desde otros países y por tanto, se puede analizar cuales de estos rubros pueden ser introducidos y desarrollados en el mercado de China, como parte de una estrategia de diversificación de productos no tradicionales y preferentemente con valor agregado.

Cuadro N° 33

China: Importaciones del mundo de productos que forman parte de la oferta exportable boliviana, 2006-2008 (en miles de dólares americanos)

Código	Descripción del producto	2006	2007	2008
'1507	Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado	799.793	2.146.415	3.333.832
'0207	Carne y despojos comestibles, de aves	462.346	945.039	1.087.165
'4202	Baules, maletas (valijas), maletines, de cuero	234.837	353.920	545.371
'6403	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.	206.902	306.514	505.759
'0402	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulc.	291.467	325.548	400.992
'2204	Vino de uvas frescas, incluso encabezado; mosto de uva	138.188	256.997	380.818
'9403	Los demas muebles y sus partes.	163.567	298.266	365.174
'6204	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas	272.018	336.329	354.051
'6203	Trajes, conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, con peto	191.198	257.251	351.279
'6110	Sueteres, jerseys, pullovers, cardigans, chalecos y articulos similares	373.087	376.017	319.736
'1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa quimicamente pura	548.672	379.578	318.454
1207	Las demas semillas de frutos oleaginosos (incluye semilla sésamo)	220.242	179.577	260.678
'7113	Articulos de joyeria y sus partes, de metal precioso o de chapado	129.642	176.761	218.199
'6109	Camisetas de todo tipo, de punto.	111.335	124.925	163.330
'0713	Hortalizas (incluso silvestres) de vaina secas desvainadas	98.896	108.587	162.309
'0803	Bananas o platanos, frescos o secos.	116.248	111.226	138.597
'2009	Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas	98.867	146.171	125.941
'3301	Aceites esenciales (desterpenados o no)	74.437	95.817	116.730
'0801	Cocos, nueces del brasil y nueces de maranon	14.120	32.498	99.242
'4203	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de cuero	38.717	62.231	91.879
'0804	Dátiles, higos, pinas (ananas), aguacates (paltas), guayabas, mangos	33.831	70.481	83.658
'1806	Chocolate y demas preparaciones alimenticias que contengan cacao.	67.567	78.337	79.847
'6105	Camisas de punto para hombres o ninos.	51.814	61.453	79.706
'0901	Cafe, incluso tostado o descafeinado; cascara y cascarrilla de café	35.899	48.289	65.263
'1704	Articulos de confiteria sin cacao (incluido el chocolate blanco).	31.822	32.423	38.532
'2203	Cerveza de malta.	27.268	27.418	37.122
'1804	Manteca, grasa y aceite de cacao.	19.769	21.024	33.862
'1805	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante.	12.589	16.730	23.872
'4409	Madera (incluidas las tablillas y frisos para parques, sin ensamblar)	27.429	21.636	19.334
'0603	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos	9.786	15.339	17.025
'6106	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o ninas.	13.249	14.017	15.357
'6111	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebes.	3.740	7.070	12.625
'1202	Cacahuates (cacahuetes, manies) sin tostar ni cocer de otro modo	3.909	1.541	10.196
'0202	Carne de animales de la especie bovina, congelada	4.723	7.844	9.991
'6505	Sombreros y demas tocados, de punto o confeccionados con encaje	5.101	7.151	8.679
'2007	Confituras, jaleas y mermeladas, pures y pastas de frutas	4.277	5.750	7.970

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de TRADE MAP

Según se puede apreciar en el cuadro anterior, el mercado de China representa un enorme potencial para la oferta exportable boliviana, para lo cual es importante diseñar programas y estrategias que impulsen a las empresas bolivianas a la apertura de este mercado y se generen mecanismos para poder ingresar y permanecer en el mismo en forma competitiva.

La mayor parte de los productos del listado presentado, prácticamente no se exportan a China y en conjunto constituyen un mercado potencial de más de nueve mil millones de dólares. Es importante señalar que en la mayor parte de estos grupos de productos se observa una tendencia creciente en las importaciones chinas en el periodo 2006-2008.

C. Importancia de la Economía China y efectos de la Crisis Internacional

En el transcurso de los últimos años, China ha experimentado un crecimiento económico espectacular, con un promedio anual para el período 1980-2007 del 9,9% (CEPAL 2008). A pesar de que se estiman tasas de crecimiento más reducidas para los próximos años, China continuará siendo, sin lugar a dudas, uno de los más importantes impulsores del crecimiento económico mundial y seguirá presentando un mercado de inmenso potencial para las exportaciones bolivianas. China ha surgido como actor de gran relevancia internacional, no solo con respecto a la producción y el comercio mundial, sino también en términos de finanzas globales.

Las reservas internacionales de China (sin incluir el oro), continúan incrementándose, alcanzando a mediados de 2008 un valor de 1,8 billones de dólares, cifra superior en un 43% con respecto a la registrada en el mismo período de 2007. Este acelerado aumento de las reservas chinas se constituyó en el principal responsable de la elevada contribución de los países asiáticos, al desarrollo de las reservas totales del mundo (CEPAL 2008).

En los últimos meses, al igual que otros países del mundo, la economía de China está siendo afectada por la crisis mundial; sin embargo, algunas políticas fiscales y monetarias expansivas que fueron aplicadas, mantuvieron un crecimiento adecuado de la economía, previéndose, pese a la crisis, un crecimiento de la economía China durante los años 2009 y 2010, aunque es todavía demasiado pronto para determinar una situación de recuperación sostenida en China. (Banco Mundial 2009). Según proyecciones del Fondo Monetario Internacional (a julio de 2009), el crecimiento de China para el año 2009, está previsto en 7,5%.

D. Japon

Las importaciones totales de mercancías por parte de Japón desde diversos países del mundo, vienen experimentando una tendencia de permanente crecimiento desde el año 2002, alcanzando un valor superior a los 622 mil millones de dólares en la gestión 2007, lo cual significó un incremento del 7,5% con respecto a las importaciones registradas en 2006, que alcanzaron un valor superior a los 579 mil millones de dólares.

Cuadro N° 34
Japón: Importaciones Totales de Mercancías, 2000-2007
(En millones de dólares)

Año	Valor de Importaciones
2000	379.663
2001	349.300
2002	337.609
2003	383.452
2004	455.254
2005	515.866
2006	579.064
2007	622.243

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de COMTRADE

En el Cuadro No 35, se muestra el detalle de las importaciones realizadas por Japón según regiones de origen, pudiendo apreciarse que la mayor parte de las compras de este país, provienen de Asia, en un 48,8% y de la Región de Oriente Medio en un 18,3%. La participación de las importaciones japonesas desde América del Sur y América Central, llegó apenas a un 3,2% en la gestión 2007.

Cuadro N° 35
Japón: Importaciones Totales de Mercancías según regiones de origen, 2007
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Origen	Valor	Porcentaje		Variación porcentual anual	
		2007	2000	2006	2007
Asia	303,3	46,4	48,8	10	7
Oriente Medio	113,7	13,0	18,3	25	4
América del Norte	85,4	22,0	13,8	6	4
Europa	72,7	13,9	11,7	2	8
América del Sur y Central	19,6	2,2	3,2	33	21
Africa	14,8	1,3	2,4	34	12
CEI	11,5	1,3	1,9	8	56
Mundo	621,1	100,0	100,0	12	7

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de la Organización Mundial de Comercio - OMC

Los principales países proveedores en el mercado japonés, son en primera instancia China, que realizó ventas a Japón en el año 2007, por un valor de 128 mil millones de dólares, seguido por Estados Unidos, la Unión Europea (27), Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos.

Cuadro N° 36
Japón: Importaciones Totales de Mercancías según principales países
proveedores, 2007
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Origen	Valor		Porcentaje		Variación porcentual anual	
	2007	2000	2007	2006	2007	
China	127,8	14,5	20,6	9	8	
Estados Unidos	72,3	19,1	11,6	6	4	
Unión Europea (27)	65,1	12,6	10,5	2	8	
Arabia Saudita	35,3	3,7	5,7	29	-5	
Emiratos Árabes Unidos	32,4	3,9	5,2	25	2	
Total principales proveedores	332,8	53,8	53,6			

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de la Organización Mundial de Comercio - OMC

En lo referente a la participación de los países latinoamericanos en las importaciones realizadas por Japón, la misma todavía resulta reducida en comparación a las importaciones japonesas desde otras regiones del mundo. En el cuadro siguiente, se muestra la relación de los principales países de Latinoamérica proveedores de mercancías al mercado de Japón.

Cuadro N° 37
Japón: Importaciones Totales de Mercancías según principales países provee-
dores Latinoamericanos, 2007
(En miles de dólares)

Paises proveedores	2.005	2.006	2.007
Chile	5.121.276	7.254.005	8.159.413
Brasil	4.421.122	5.084.301	5.998.114
México	2.535.178	2.824.693	3.157.603
Perú	704.316	1.322.531	2.237.269
Argentina	327.498	488.737	802.825
Venezuela	301.068	323.579	490.778
Colombia	370.059	361.847	427.812
Costa Rica	220.980	274.513	286.254
Bolivia	80.407	183.185	274.333
Trinidad y Tobago	3.633	199.097	240.082
Ecuador	137.599	181.161	205.269
Guatemala	112.626	95.684	99.298
Uruguay	80.584	109.597	93.865
República Dominicana	47.373	51.176	87.439
Paraguay	18.330	26.029	34.501
Mundo	515.866.400	579.063.936	622.243.328

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de TRADEMAP

Según se puede apreciar en el cuadro anterior, Chile es el país con mayor presencia exportadora en el mercado de Japón, aunque con una participación de solo 1,31% con respecto a las importaciones japonesas totales.

Bolivia ocupó en la gestión 2007, el puesto número nueve entre los principales países latinoamericanos exportadores al mercado de Japón, con una participación de solo 0,04% sobre el total importado por Japón.

Los principales productos de importación de Japón desde distintos países del mundo, son Aceites crudos de petróleo y Gas de petróleo y demás hidrocarburos, los cuales constituyen el 22,3% del total de las importaciones realizadas por Japón según la clasificación del Sistema Armonizado a cuatro dígitos. El resto de los productos importados por Japón está compuesto por una gran cantidad de partidas arancelarias.

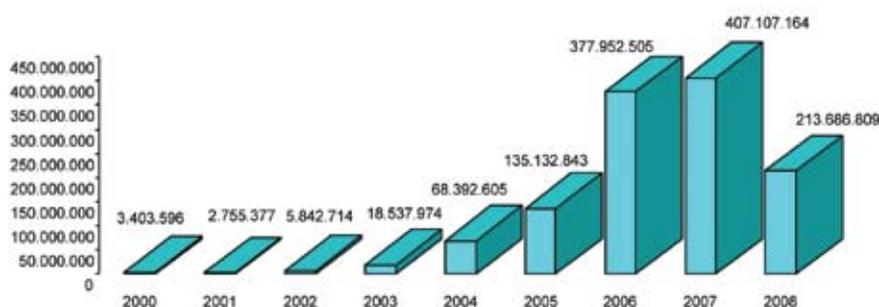
Cuadro N° 38
Japón: Importaciones de Principales Productos, 2005-2007
Clasificación del Sistema Armonizado a cuatro Dígitos
(En millones de dólares)

Productos	2005	2006	2007
2709 Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	79.773	98.972	103.830
2711 Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos	24.198	30.956	35.156
8542 Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	18.605	21.795	21.482
8471 Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos	18.717	18.074	13.825
2710 Aceites de petróleo o de mineral bituminoso excepto ac.crudos	13.034	15.736	16.863
2701 Hullas; briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares	13.704	13.862	14.811
2603 Cobre y concentrados	4.820	9.172	10.861
8703 Automóviles para turismo y demás vehículos para transporte	8.105	7.654	7.693
2601 Minerales de hierro y sus concentrados	5.578	7.170	8.827
Otros productos	329.333	355.673	388.894
Total Importaciones Japón	515.866	579.064	622.243

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de COMTRADE

En el cuadro siguiente, se presenta el detalle de las exportaciones bolivianas realizadas al mercado de Japón, en el periodo 2000 a 2008, pudiendo apreciarse una tendencia permanente de crecimiento entre 2000 a 2007, la cual se detuvo en la gestión 2008, año en el que se produjo un decrecimiento de 47,5% en términos de valor, con una reducción en las exportaciones de 407,1 millones de dólares en 2007 a 213,7 millones en el año 2008. En términos de volumen, las exportaciones se redujeron en un 29,4%.

Gráfico N° 5
Bolivia: Exportaciones totales a Japon, 2000-2008
En dólares americanos



Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística - INE

Las exportaciones bolivianas a Japón, están fuertemente concentradas en productos minerales, los cuales representan el 94,3% del total de las ventas a dicho mercado. Las exportaciones mineras están basadas fundamentalmente en zinc, plata, plomo y concentrados.

El segundo rubro más importante de exportación a Japón, es el de productos del reino vegetal que alcanzó ventas de más de 8,9 millones de dólares en el año 2008, con un incremento del 35,3% con respecto a la gestión 2007. Los principales productos exportados dentro de este sector, fueron semillas y frutos oleaginosos y hortalizas de vaina secas desvainadas.

Cuadro N° 39
Bolivia: Exportaciones a Japón por Secciones de Nandina, 2007-2008
(En kilogramos y dólares americanos)

Sección NANDINA	2007		2008	
	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)	Peso Bruto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)
PRODUCTOS MINERALES	247.486.031	399.003.583	175.197.176	201.524.921
PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	6.989.402	6.588.411	3.689.913	8.917.214
METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES			127.644	1.000.965
MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	12.646	487.251	33.757	876.126
PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS, BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE, TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS	583.626	439.763	770.296	618.592
MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA, CORCHO Y SUS MANUFACTURAS, MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA	254.830	369.644	378.016	531.729
PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	79.600	93.106	120.520	97.837
PIELES, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS, ART. DE TALABARTERIA O GUARNICIONERIA, ART. DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES, MANUFACTURAS DE TRIPA	2.102	74.473	2.070	79.029
CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS, Y SUS PARTES, PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS, FLORES ARTIFICIALES, MANUFACTURAS DE CABELLO	475	18.575	410	21.208
OTROS SECTORES	979	32358	1420	19188
TOTAL	255.409.691	407.107.164	180.321.222	213.686.809

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

Elaboración: Propia.

En el cuadro siguiente, se describe el gran potencial de crecimiento que presenta el mercado de Japón, para los productos no tradicionales que ya han logrado ingresar en este mercado, aunque registrando todavía montos y valores relativamente reducidos.

La oferta no tradicional de Bolivia al mercado de Japón ha estado basada principalmente en productos agrícolas y agroindustriales y en prendas de vestir.

Cuadro N° 40
Bolivia: Productos no tradicionales exportados a Japón, con Potencial de Crecimiento en este mercado
(Datos año 2007 en miles de dólares americanos)

Código del producto	Descripción del producto	Exportación de Bolivia a Japón Valor 2007, en miles US\$	Importación de Japón desde el Mundo Valor 2007, en miles US\$	Participación de las exportaciones bolivianas en el mercado de Japón	Participación de Japón en las importaciones mundiales %
'120740	semilla de sesamo (ajonjolí), incluso quebrantada.	5.500	170.842	3,22	16,7
'071333	alubia común, seca desvainada	525	13.908	3,77	1,2
'170111	azúcar de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido.	414	435.147	0,10	4,8
'611011	Suéteres jerseys, pullovers, cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto	207	508.516	0,04	11,8
'071350	habas, haba caballar y menor, secas desvainadas, incluso mondadas	203	5.185	3,92	2,4
'610610	camisas, blusas, blusas camiseras y polos, de punto de algodón	196	497.969	0,04	11,4
'250100	sal (incluida la de mesa y la desnaturalizada) y cloruro de sodio puro	164	364.827	0,04	15,8
'090111	café sin tostar, sin descafeinar.	83	998.315	0,01	7,5
'070820	alubias, incluso desvainadas, frescas o refrigeradas.	80	3.940	2,03	0,5
'081190	otras frutas congeladas	32	137.740	0,02	8,4
'180500	cacao en polvo sin azucarar ni edulcorar de otro modo	26	37.350	0,07	3,5
'920290	los demás instrumentos musicales de cuerda, excepto de arco.	20	44.362	0,05	8,8
'610431	chaquetas (sacos), de punto, para mujeres o niñas, de lana o de pelo	19	23.932	0,08	11,9
'650590	los demás sombreros y tocados, de punto, encaje, fieltro	19	270.721	0,01	7,7
'611710	chales, pañuelos para el cuello, pasamontañas, bufandas, mantillas	15	59.424	0,03	6,9
'611691	los demás guantes de punto, de lana o de pelo fino.	11	13.835	0,08	19,3
'610442	vestidos de algodón, para mujeres o niñas, de algodón.	10	111.306	0,01	9,5

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de TRADE MAP

Según se puede apreciar en el cuadro anterior, la mayor parte de los principales productos no tradicionales bolivianos que se exportan a Japón no cubren en promedio ni el 1% de la demanda total de dicho mercado, lo cual muestra la necesidad de fortalecer las acciones de promoción en dicho mercado con la finalidad de lograr un mayor aprovechamiento de su amplio potencial.

En el cuadro siguiente, se presenta un listado de productos actualmente exportados por Bolivia a varios países del mundo, los cuales podrían ser introducidos y/o desarrollados en el mercado de Japón, como parte de una estrategia de diversificación de productos no tradicionales y con valor agregado.

Cuadro N° 41
Japón: Importaciones del mundo de productos que forman parte de la oferta exportable boliviana, 2005-2007
(En miles de dólares americanos)

Código	Descripción del producto	2005	2006	2007
'4202	Baules, maletas (valijas), maletines, de cuero	3.827.374	4.072.193	4.333.907
'6110	Sueteres, jerseys, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares	3.883.545	4.032.926	4.086.460
'6204	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas	3.380.159	3.503.689	3.299.803
'9403	Los demas muebles y sus partes.	2.288.778	2.333.034	2.374.211
'6203	Trajes, conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, con peto	2.183.693	2.207.496	2.192.881
'7113	Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado	1.470.635	1.586.236	1.493.949
'6109	Camisetas de todo tipo, de punto.	1.335.702	1.327.412	1.306.046
'2204	Vino de uvas frescas, incluso encabezado; mosto de uva	1.031.884	1.173.022	1.252.530
'6403	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.	1.004.308	1.042.093	1.097.439
'0901	Café, incluso tostado o descafeinado; cascara y cascarrilla de café	956.332	1.021.725	1.066.638
'6106	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas.	805.515	895.610	951.960
'2009	Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas	594.117	631.474	785.581
'0202	Carne de animales de la especie bovina, congelada	683.500	675.028	766.944
'0207	Carne y despojos comestibles, de aves	924.497	742.922	750.438
'0803	Bananas o plátanos, frescos o secos.	586.925	564.562	584.475
'4203	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de cuero	463.701	487.726	510.486
'1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura	368.919	493.294	441.537
'1806	Chocolate y demas preparaciones alimenticias que contengan cacao.	380.480	401.144	440.724
'6105	Camisas de punto para hombres o niños.	307.187	381.221	410.239
'4409	Madera (incluidas las tablillas y frisos para parques, sin ensamblar)	289.895	321.118	318.424
'6505	Sombreros y demas tocados, de punto o confeccionados con encaje	272.552	273.862	271.161
'0603	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos	229.713	241.217	258.764
'0804	Dátiles, higos, pinas (ananas), aguacates (paltas), guayabas, mangos	198.479	199.506	216.496
'1207	Las demas semillas de frutos oleaginosos (incluye semilla sésamo)	195.437	189.637	213.922
'6111	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés.	165.620	176.800	201.068
'3301	Aceites esenciales (destemperados o no)	152.304	126.352	154.049
'1804	Manteca, grasa y aceite de cacao.	108.549	112.477	122.186
'0713	Hortalizas (incluso silvestres) de vaina secas desvainadas	107.193	104.266	120.221
'0402	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulc.	75.329	73.389	117.953
'1704	Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).	85.894	83.708	84.329
'2007	Confituras, jaleas y mermeladas, pures y pastas de frutas	50.494	51.954	53.384
'2203	Cerveza de malta.	49.151	52.816	49.913
'1507	Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado	49.760	52.500	44.313
'1202	Cacahuates (cacahuetes, maníes) sin tostar ni cocer de otro modo	41.436	42.628	43.338
'1805	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante.	32.264	34.518	37.350
'0801	Cocos, nueces del Brasil y nueces de marañón	36.420	24.673	30.966

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de TRADE MAP

Según se puede apreciar en el cuadro anterior, el mercado de Japón presenta un gran potencial para la oferta exportable boliviana. Los productos del listado presentado prácticamente no se exportan al mercado de Japón y en conjunto constituyen un mercado potencial de más de 30 mil millones de dólares.

E. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Japón

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Japón, se puso en vigencia en el año 1971 y proporciona beneficios a los productos que reúnan las condiciones de origen para que ingresen al Japón, otorgando preferencias arancelarias.⁵

Actualmente Bolivia es uno de los países beneficiarios del SGP de Japón lo cual permite el ingreso de una importante cantidad de partidas arancelarias en condiciones preferenciales a este mercado.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA UN MAYOR APROVECHAMIENTO DEL MERCADO ASIÁTICO

A pesar de que las actividades comerciales de Bolivia con Asia se han incrementado en los últimos años, principalmente debido al crecimiento en las exportaciones de minerales, los vínculos económicos con el mercado asiático en general continúan siendo extremadamente débiles y reflejan un mínimo aprovechamiento y diversificación del comercio con prácticamente todos los países de dicha región.

Se puede decir que para Bolivia, Asia es aún un mercado sin explotar y desconocido en muchos aspectos y no ha existido suficiente conciencia acerca de la importancia del comercio y la inversión con este mercado, pese al impresionante desempeño del mismo, en cuanto a crecimiento económico, comercio internacional, inversión extranjera directa y desarrollo tecnológico

La dinámica económica actual y creciente demanda de los países asiáticos, ofrecen enormes oportunidades comerciales para Bolivia, no solo para productos primarios sino también para manufacturas e incluso servicios.

Resulta de gran importancia, que se definan lineamientos claros y concretos para estudiar con mayor profundidad las potencialidades de los mercados en los diferentes países asiáticos, con la finalidad de establecer los sectores en los cuales Bolivia puede participar en condiciones competitivas y sostenibles.

Bolivia necesita contar con planes y programas sistemáticos muy bien estructurados, que coadyuven al fortalecimiento de los lazos económicos, políticos y culturales con las naciones asiáticas y el estrechamiento de vínculos comerciales y de inversión.

⁵ Ministry of Foreign Affairs of Japan <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/gsp/index.html>

Finalmente es fundamental crear mecanismos para la profundización de las exportaciones de productos no tradicionales y/o productos con mayor valor agregado, para lo cual se deben considerar entre otras, las siguientes medidas:

- a) Fortalecer las acciones e instrumentos de promoción de exportaciones para lograr introducir, ampliar y diversificar la oferta exportable del país en el mercado asiático. Será importante contar con representaciones comerciales permanentes en los principales países asiáticos, adecuadamente preparadas para asumir estos desafíos.
- b) Mejorar el ambiente de negocios para lograr mayores flujos de inversión asiática en Bolivia, en sectores intensivos en mano de obra y potencialidad exportadora, fomentando la conformación de alianzas comerciales con empresas de dicha región.
- c) Es importante avanzar en la suscripción de acuerdos comerciales, que faciliten el ingreso de los productos nacionales en condiciones competitivas y en la identificación de nichos de mercado para los rubros que presenten mejores posibilidades de introducción y permanencia en los mercados.
- d) Impulsar el proceso de incorporación de Bolivia al APEC.
- e) Estudiar a profundidad las alternativas logísticas y de transporte, que permitan a la oferta exportable de Bolivia optimizar costos y acceder competitivamente a los mercados de Asia.

VII. BIBLIOGRAFÍA

Artículos

Banco Mundial, (2009): “Actualización trimestral de China, junio de 2009”, www.bancomundial.org.

Banco Mundial, (2009): “Avances en el desarrollo, desafíos pendientes. Rápida transformación, creciente desigualdad e impactos ambientales”, www.bancomundial.org.

Banco Mundial, (2009): “El Banco Mundial proyecta una drástica desaceleración del crecimiento en los países en desarrollo en 2009 y una leve recuperación en 2010, como consecuencia del deterioro económico a nivel mundial”, 2009, www.bancomundial.org.

Banco Mundial, (2009): “Incertidumbre en Asia oriental y el Pacífico: Testimonios de la crisis financiera”, 2009, www.bancomundial.org

Banco Mundial, (2009): “Información actualizada sobre Asia oriental y el Pacífico: La batalla contra las fuerzas de la recesión mundial”, 2009, www.bancomundial.org.

Libros

Bárcena, A., López, L., Rosales, O., Frishman, D., (2008). Oportunidades de Comercio e Inversión entre América Latina y Asia-Pacífico, El vínculo con APEC, Santiago, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú.

Bárcena, A., López, L., Rosales, O., Frishman, D., (2008). Las Relaciones Económicas y Comerciales entre América Latina y Asia-Pacífico, El vínculo con China, Santiago, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú.

Cortina Castellanos, M., Regalado Florido, E., (2006). Particularidades y tendencias de la Integración económica en Asia-Pacífico, Cuba, Centro de Estudios sobre Asia y Oceanía.

Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), Instituto Nacional de Estadística (INE), 2008. Anuario Estadístico de Exportaciones 2007, Bolivia, IBCE, INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE), 2009. Anuario Estadístico 2008 Bolivia, La Paz, Bolivia, INE.

Organización Mundial de Comercio, (2009). Informe Sobre el Comercio Mundial 2008. El Comercio en un Mundo en Proceso de Globalización, Ginebra, OMC.

World Trade Organization, (2008). International Trade Statistics 2008, Geneva, WTO.

World Trade Organization, (2009). World Trade Report 2009. Trade Policy Commitments and Contingency Measures, Geneva, WTO.

CAPÍTULO CUARTO

BOLIVIA Y LA INTEGRACIÓN ANDINA

Alan Fairlie Reinoso

ACRÓNIMOS Y ABREVIACIONES

ALBA	Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América
ATPDEA	Ley de Promoción Económica y Erradicación de la Droga de los EE.UU. de Norteamérica (Andean Trade and Drug Eradication Act)
BCB	Banco Central de Bolivia
CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre EEUU y Centroamérica
CAINCO	Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz (Bolivia)
CAMEX	Cámara de Exportadores de La Paz
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CAOI	Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CEPB	Confederación de Empresarios Privados de Bolivia
IBCE	Instituto Boliviano de Comercio Exterior
IED	Inversión Extranjera Directa
INE	Instituto Nacional de Estadística (Bolivia)
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NAFTA	Acuerdo de Libre Comercio en América del Norte (North American Free Trade Agreement)
OMC	Organización Mundial de Comercio
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias
TCP	Tratados de Comercio de los Pueblos
TLC	Tratado de Libre Comercio
UNASUR	Unión de Naciones Suramericanas

BOLIVIA Y LA INTEGRACIÓN ANDINA

Alan Fairlie Reinoso¹

Resumen²

Este documento reflexiona sobre la problemática, tratando de ubicar la posición boliviana frente al proceso de integración andino, desde una mirada externa. Se ha tratado de hacer una interpretación de las posibles consecuencias que tienen los diferentes enfoques que se plantean en relación a los vecinos y a la CAN sobre el proceso de integración andino.

Palabras clave: Bolivia, integración, comunidad andina de naciones, política exterior.

I. INTRODUCCIÓN

El proceso de integración andino está en una profunda crisis relacionada a las diferentes estrategias de desarrollo de cada país, la posición frente a las negociaciones de TLCs, y en buena medida a factores de índole político e ideológico. Los países andinos no han podido procesar la polarización de estas diferencias llegando a una polarización bilateral y del bloque, sin precedentes.

Este documento reflexiona sobre esta problemática, tratando de ubicar la posición boliviana frente al proceso de integración andino, desde una mirada externa. No se busca entrar al debate nacional sobre los diferentes enfoques que se plantean en relación a los vecinos y a la CAN, ni juzgar tales posiciones en sí mismas. Se ha tratado de hacer una interpretación de las posibles consecuencias que tienen estas propuestas y acciones, sobre el proceso de integración andino.

Si bien hay variables de índole económico que influyen en el proceso, se considera que son fundamentalmente variables de tipo político e ideológico las que resultan determinantes (internas y externas al bloque). Es más, son los países con los que Bolivia tiene mayor densidad de relacionamiento económico, con los que el conflicto es más agudo (y viceversa).

¹ Profesor Principal y miembro del Comité Asesor del Departamento de Economía. Miembro del Directorio del Centro de Investigaciones Sociales, Políticas, Económicas y Antropológicas (CISEPA) de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Es miembro de Comité Ejecutivo de la Red Latinoamericana de Política Comercial (LATN) y consultor internacional sobre Integración Económica y Negociaciones Comerciales Internacionales.

² El texto que se publica a continuación es de exclusiva responsabilidad del autor y no expresan necesariamente el pensamiento de los editores y/o de la Konrad Adenauer Stiftung (KAS).

El ensayo pasa revista en una primera sección al peso de la CAN en el comercio y la inversión boliviana, y el rol que juegan algunos de sus socios andinos. En una segunda sección se discuten algunas de las características que estarían a la base de la actual crisis andina, ubicando en ese contexto la posición boliviana. En la tercera sección se trata de desagregar las relaciones y conflictos bilaterales que tiene Bolivia al interior del bloque, para hacer un balance final.

Bolivia ha tenido una posición históricamente integracionista, pero el que la CAN supere este periodo, ciertamente depende también del esfuerzo que pongan los otros socios en relanzar el proceso.

II. LA CAN EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS DE BOLIVIA

Las exportaciones de Bolivia hasta finales del 2008 mantienen el comportamiento creciente presentado desde 1999, alcanzando un valor total de exportaciones de US\$ 6.232 millones, que corresponden a un incremento de las mismas de 41.84% en relación al valor alcanzado el 2007.

Sin embargo, la reducción de los precios internacionales en los últimos tres meses del 2008 ha golpeado a algunos sectores importantes, ya que por ejemplo en el grupo de productos tradicionales, el sector minero ha disminuido sus exportaciones en un 63% en este periodo en relación al año 2007. Asimismo, en el sector no tradicional, la soya y sus derivados sufrieron una reducción de precios del 40% en promedio³.

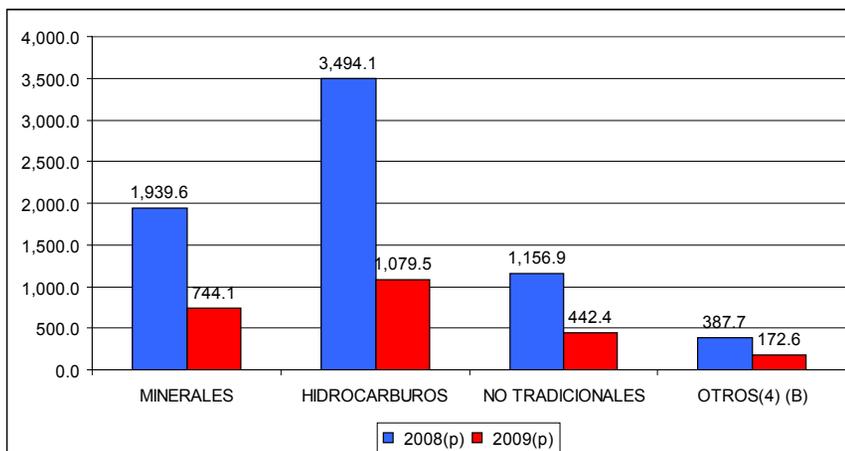
Las exportaciones se han venido recuperando paulatinamente luego de la caída que presentaron en los primeros meses del año. En el mes de agosto, las exportaciones de productos correspondientes a la Extracción de Hidrocarburos representaron el 41,99%, las de Industria Manufacturera 27,00%, de Extracción de Minerales 24,85% y de Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca 4,86%.⁴

³ CAMEX (2008). "Presentación de datos estadísticos Bolivia: Gestión 2008". Bolivia

⁴ INE (2009). "Nota de Prensa 45". Bolivia, Agosto

GRÁFICO N° 1
BOLIVIA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
ENERO-JUNIO 2008-2009

(En millones de dólares estadounidenses)



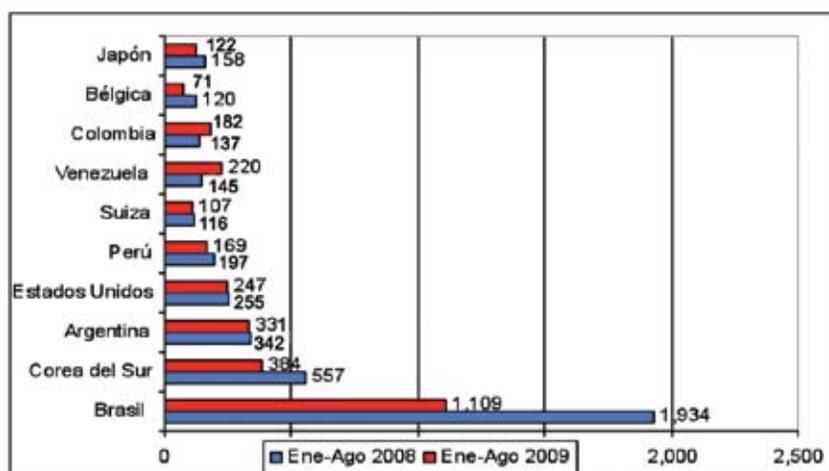
Fuente: Banco Central de Bolivia

Hay una gran concentración en pocos mercados ya que el 88% del total exportado lo explican 10 países. Entre ellos se ubican Perú y Colombia.

GRÁFICO N° 2
BOLIVIA: EXPORTACIONES SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES DE
DESTINO

ENERO-AGOSTO 2008-2009 (P)

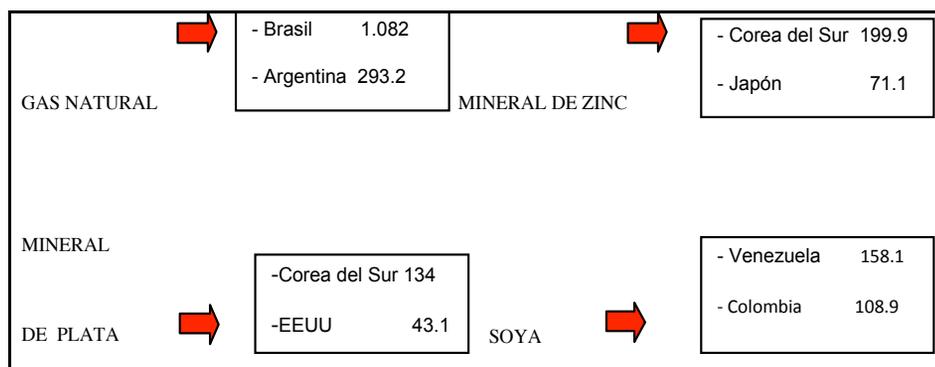
(En millones de dólares estadounidenses)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, (p) preliminar

Los mercados más importantes de exportación para Bolivia según su importancia son: Brasil (para la exportación del gas), Estados Unidos (principalmente para productos manufacturados), Corea (minerales) y Venezuela (con los textiles) que empezó a captar alrededor de un 5% del total de las exportaciones.

GRÁFICO N° 3
BOLIVIA: PRINCIPALES MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES,
SEGÚN PRODUCTO
ENERO A AGOSTO 2009 (P)
 (En millones de dólares estadounidenses)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, (p) Preliminar.

A. Importancia de la CAN

Podemos ver que para el 2007 la CAN recibía el 8,20% de las exportaciones totales de Bolivia, siendo Perú el principal destino con el 57% de exportaciones. Para el 2008, ha disminuido ligeramente al reducirse a casi el 7%. Sin embargo, la importancia de Perú como destino aumentó al 59 % dentro de este bloque.

CUADRO N° 1

BOLIVIA: COMERCIO EXTERIOR CON EL MUNDO Y LA COMUNIDAD ANDINA

(Expresado en Dolares Americanos)

Período		TOTAL MUNDO	Extra comunitario	Intra comunitario				Porcentaje Intracomunitario Del total de exportaciones
Año	Mes			Total	Colombia	Ecuador	Perú	
2008	ene	508,975	470,487	38,488	15,805	985	21,699	7.56
	feb	482,513	447,151	35,361	13,587	382	21,393	7.33
	mar	544,140	507,852	36,288	12,782	448	23,058	6.67
	abr	526,452	494,846	31,605	3,993	299	27,314	6.00
	may	536,419	499,052	37,367	17,056	602	19,710	6.97
	jun	550,981	509,419	41,562	15,713	628	25,222	7.54
	jul	628,695	573,582	55,114	25,024	1,167	28,923	8.77
	ago	600,469	554,452	46,017	18,238	2,154	25,626	7.66
	sep	561,400	534,690	26,710	9,156	303	17,251	4.76
	oct	564,758	519,156	45,602	18,295	633	26,674	8.07
	nov	597,590	557,486	40,103	19,089	1,327	19,687	6.71
	dic	461,665	432,351	29,315	10,274	733	18,307	6.35
ene-dic		6,564,057	6,100,525	463,532	179,010	9,659	274,864	7.06
ene-jun		3,149,480	2,928,808	220,672	78,935	3,342	138,395	7.01
2009	ene	362,600	335,345	27,255	9,465	592	17,198	7.52
	feb	379,538	347,780	31,758	15,702	351	15,704	8.37
	mar	415,540	389,409	26,130	10,538	581	15,012	6.29
	abr	377,573	344,496	33,076	16,876	946	15,255	8.76
	may	440,395	392,591	47,804	28,232	481	19,091	10.85
	jun	446,033	387,617	58,416	29,173	328	28,915	13.10
ene-jun		2,421,679	2,197,239	224,440	109,986	3,279	111,175	9.27

Fuente: Comunidad Andina de Naciones.

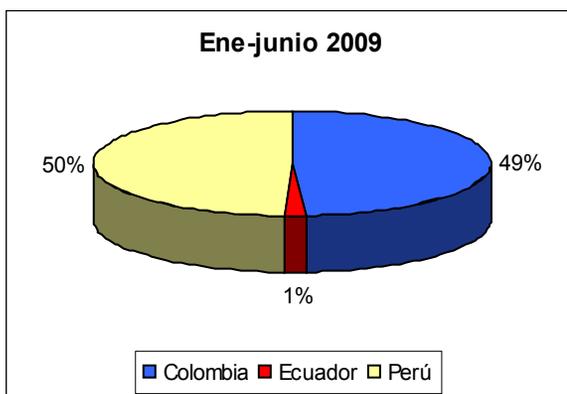
CUADRO N° 2
IMPORTACIONES BOLIVIANAS DESDE LOS PAÍSES
MIEMBROS DE LA CAN
(Expresado en Dolares Americanos)

Período		TOTAL MUNDO	Intra comunitario				Colombia	Ecuador	Perú
Año	Mes		Total	Colombia	Ecuador	Perú			
2008	ene	356,227	34,203	7,330	1,754	25,119	21.4%	5.1%	73.4%
	feb	301,868	28,556	7,278	769	20,510	25.5%	2.7%	71.8%
	mar	358,732	34,237	7,403	1,446	25,389	21.6%	4.2%	74.2%
	abr	368,396	40,733	7,231	1,193	32,308	17.8%	2.9%	79.3%
	may	425,156	41,379	12,027	1,367	27,985	29.1%	3.3%	67.6%
	jun	405,616	37,538	6,631	2,245	28,662	17.7%	6.0%	76.4%
	jul	508,811	51,588	10,411	2,108	39,069	20.2%	4.1%	75.7%
	ago	429,275	41,922	10,013	933	30,975	23.9%	2.2%	73.9%
	sep	398,053	43,821	8,380	1,932	33,510	19.1%	4.4%	76.5%
	oct	505,932	46,511	12,440	2,310	31,761	26.7%	5.0%	68.3%
	nov	423,535	35,379	8,980	2,439	23,960	25.4%	6.9%	67.7%
	dic	406,349	38,449	10,538	1,570	26,340	27.4%	4.1%	68.5%
ene-dic		4,887,950	474,316	108,662	20,066	345,588	22.9%	4.2%	72.9%
ene-jun		2,215,995	216,646	47,900	8,774	159,972	22.1%	4.0%	73.8%
2009	ene	382,081	34,428	8,413	1,024	24,991	24.4%	3.0%	72.6%
	feb	306,008	29,260	6,518	711	22,031	22.3%	2.4%	75.3%
	mar	342,562	32,231	8,271	1,342	22,619	25.7%	4.2%	70.2%
	abr	323,389	32,904	8,447	1,477	22,980	25.7%	4.5%	69.8%
	may	339,867	36,209	7,414	3,137	25,657	20.5%	8.7%	70.9%
	jun	341,852	32,969	7,602	1,991	23,376	23.1%	6.0%	70.9%
ene-jun		2,035,759	198,001	46,666	9,681	141,654	23.6%	4.9%	71.5%

Fuente: Comunidad Andina de Naciones.

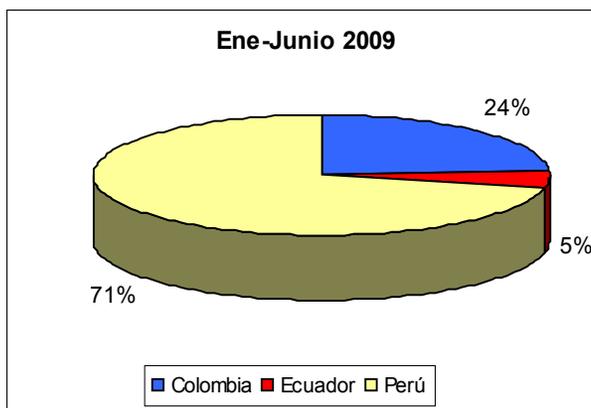
El principal destino de exportación de este país es el MERCOSUR. El segundo destino en importancia para Bolivia es la CAN seguido de cerca por Estados Unidos, ambos con mucha menor participación. Por el lado de las importaciones, la participación de la CAN es mayor, 9.73% en promedio (enero a junio, 2009) y el Perú explica el 71%.

GRÁFICO N° 4
BOLIVIA: EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS



Fuente: Comunidad Andina de Naciones.

GRÁFICO N° 5
BOLIVIA: IMPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS



Fuente: Comunidad Andina de Naciones.

Por los efectos de la crisis la contracción de exportaciones fue muy fuerte en todos los casos: MERCOSUR (-32,4%), CAN (-24,9%) NAFTA (-25,5%) Unión Europea (-48,6%), Otros Mercados (-15,6%). Por el lado de las importaciones la disminución porcentual con sus socios de la CAN fue de -7.3%⁵. En suma, se aprecia un mayor deterioro del comercio extrarregional y no intrarregional con la crisis.

⁵ Comunidad Andina de Naciones (2009). Estadísticas Enero - Mayo .

En ese sentido, el presidente de la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB), Gabriel Dabdoub, señaló a los medios que el sector empresarial trabaja para lograr la integración regional, superando los problemas políticos dentro de la CAN.

La CEPB señaló que el sector quiere mostrar al Gobierno que el país debe ir “de la mano” de la CAN y que no se puede dejar de lado y poner fin a 40 años de trabajo en la consolidación de un mercado que ha traído buenos días para los países ya que se debe recordar que la CAN es el segundo destino en importancia para Bolivia detrás del MERCOSUR.⁶

B. Inversión extranjera directa

El país ocupa el puesto 128 de un total de 134 países en el Índice de Información y Tecnología según el foro internacional. Esta realidad se convierte en un serio limitante para mejorar la productividad de los recursos físicos, humanos y financieros del país lo que a su vez impide una lucha eficiente contra la pobreza.⁷

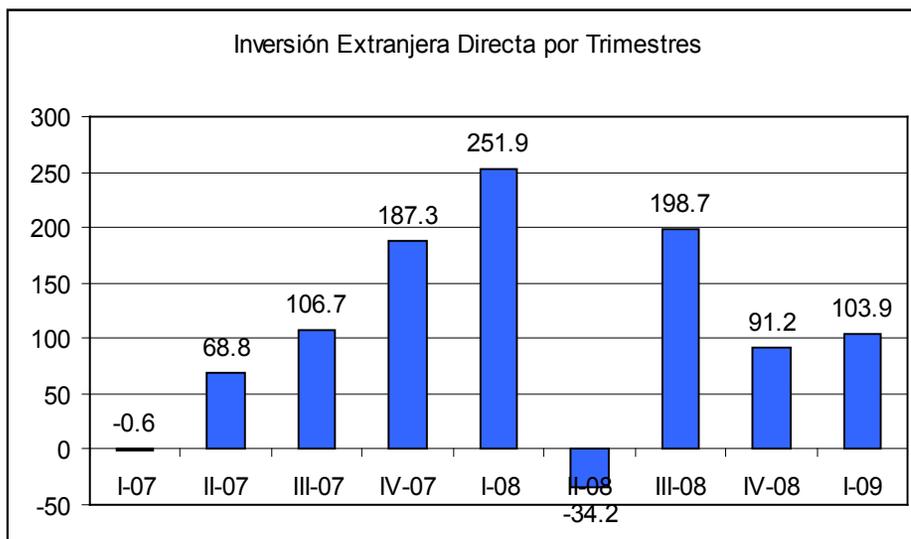
La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), con datos del Banco Central de Bolivia (BCB), recientemente publicó que la IED en Bolivia se incrementó entre 2007 y 2008 en un orden de 40% pasando de USD 316 a USD 512 millones.

El BCB actualizó la información del IED al primer trimestre de 2009 para ese país mostrando que en comparación con similar periodo de 2008, la misma disminuyó en 58%.

⁶ Dabdou, Gabriel (2009): “Empresarios de la CAN trabajan para superar crisis política del bloque”. 20 de Julio de 2009. Radio Programas del Perú: www.rpp.com.pe

⁷ CEBEC/CAINCO (2009): “Análisis de la Inversión Extranjera Directa 2009”. Perú, Junio

GRÁFICO N° 6
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR TRIMESTRE
 (En millones de USD)



Fuente: CAINCO.

La IED como porcentaje del Producto Interno Bruto del País, representa el 3% del PIB de Bolivia y las previsiones para el 2009 alcanzarían a 2%, porcentaje menor a los años precedentes. Por ejemplo, la inversión extranjera directa entre 1995 y 1999 representaba cerca del 13%, y entre 2000 y 2002 superaba en promedio el 9%.

La inversión extranjera directa en el 2008 se concentró fundamentalmente en los sectores extractivos (Hidrocarburos 29% y Minería 37%). Los sectores de comercio, electricidad y otros servicios representaron el 22% y los sectores de transporte, almacenamiento y comunicaciones representaron el 4%, y finalmente, la inversión en la industria representó el 8%.

En estos primeros meses del 2009, las inversiones en ese país también se concentraron en los sectores de hidrocarburos 41%; minería, 10%; Industria, 28%; comercio, electricidad, y otros servicios 14%.

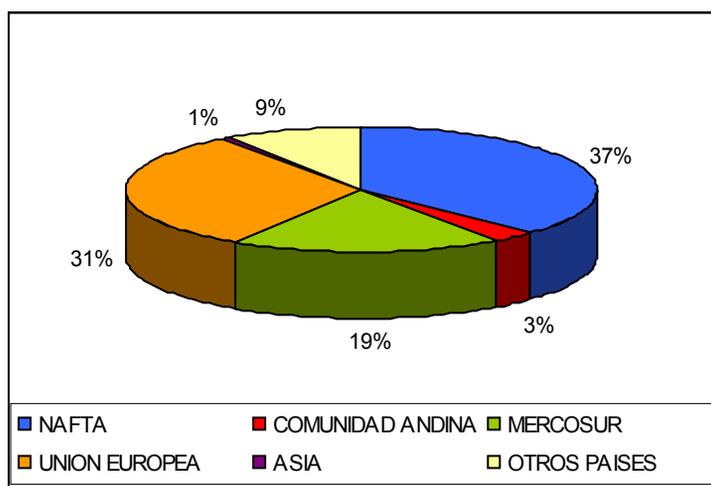
CUADRO N° 3 INVERSIÓN EXTRANJERA POR SECTORES

Sector	Inversión Extranjera			
	En millones de USD			
	2007	2008	I-2008	I-2009
Minería	319.7	477	175.8	22.5
Hidrocarburos	162.7	376	84.6	89.2
Comercio, Electricidad y Otros Servicios	149.7	286	61.9	29.5
Industria	243.6	102	83.7	61.4
Transporte; Almacenamiento y Comunicaciones	178.6	58	-4	13.6

Fuente: CAINCO.

La principal fuente de IED tiene a países como Suecia, EE.UU., Brasil, Islas Canarias, Reino Unido, Canadá, España, Argentina, entre otros.

GRÁFICO N° 7 INVERSIÓN EXTRANJERA SEGÚN BLOQUE O PAÍS - 1999-2008



Fuente: Comunidad Andina.

Dentro de la Comunidad Andina, el Perú representa el mayor socio comercial de Bolivia y tiene importantes inversiones. Entre las principales empresas peruanas asentadas en Bolivia destacan: Grupo Romero (banca, agroindustria, logística de transporte internacional, entre otros.); Grupo Rodríguez Banda (industrialización de lácteos en general); Grupo Apoyo (estudios de mercado), Yanbal y Ebel (importación y comercialización de cosméticos); Aceros Arequipa (importación de aceros para construcción y exportación de chatarra), entre otros⁸. Asimismo, las inversiones bolivianas en Perú parecen haberse incrementado no solo debido al contexto de crisis actual, sino también debido a las preferencias arancelarias que gozaría el Perú con los distintos tratados de libre comercio que ha venido negociando.

El gerente general de la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia, José Rivero, ha señalado que las empresas bolivianas ven que el Perú cuenta con condiciones apropiadas para instalarse en mercado peruano y aprovechar de esta manera el mercado estadounidense vía el TLC (con EEUU) que el Perú ha suscrito. (América Economía 2009).

Los microempresarios textiles de la ciudad boliviana de El Alto se estarían comenzando a mudar al Perú a causa de la suspensión de la ley de preferencias arancelarias andinas y erradicación de drogas (ATPDEA) para la exportación hacia Estados Unidos, buscando beneficiarse comercialmente en el Perú. “Estas microempresas están instaladas hoy en día en las ciudades de Puno y Arequipa, y se dedican a la producción de mercadería textil que se exporta a EE.UU.”, explicó Luís Urquizo, vicepresidente de la Federación de Empresarios Privados de La Paz.

Se destacó también que el Perú ofrece incentivos para atraer inversiones y esos mecanismos son los que facilitarán el traslado de las empresas bolivianas, principalmente las que se encuentran en la ciudad de La Paz. (ANDINA 2009)

⁸ ANDINA, Agencia Peruana de Noticias (2009): “Exportadores bolivianos demandan “no cometer la locura” de perder vínculo comercial con Perú. 04 de Julio. www.andina.com.pe.

RECUADRO N° 1

IMPORTANCIA RELACIÓN ECONÓMICA BILATERAL

Respecto a los últimos roces entre el gobierno de Bolivia y Perú, el presidente del IBCE¹ (Instituto Boliviano de Comercio Exterior) resaltó recientemente que: “Bolivia ya tiene demasiados problemas internos por solucionar, como para pensar en cometer la locura de perder otro mercado más”.

Por otra parte recalca si en realidad: “¿Vale la pena poner en riesgo un intercambio comercial global por 637 millones de dólares, una relación de complementariedad y de histórica hermandad con el Perú? A la cual respondió con un rotundo no, ya que resalta que Perú es hoy por hoy -excluyendo la venta de gas al Brasil y Argentina- el primer destinatario para la oferta exportable boliviana en Latinoamérica (compró 274 millones el 2008) por lo que un quiebre entre las relaciones y una posible pérdida de nuestro mercado sería muy grave para ese país dado también los pocos destinos posibles que tiene Bolivia.

Este Directivo indicó para justificar su preocupación que el intercambio comercial entre ambas naciones se duplicó en los últimos cinco años. Basado en datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), informó que las ventas al Perú crecieron un 21% el pasado año, mientras que las peruanas hacia Bolivia subieron un 55% mostrando la complementariedad existente, siendo que el flujo de ida y vuelta creció en ambos sentidos.

Para el IBCE, los crecientes niveles de intercambio entre Bolivia y Perú se explican por diversas razones como por ejemplo la mejora de la infraestructura física que vincula a ambas naciones; la vigencia del “arancel cero” para los productos de ambos países, la diversificación de la oferta exportable y la creciente demanda bilateral. En base a ello según el INE, los productos peruanos representaron el 7% del total de las importaciones realizadas por Bolivia en el año 2008, situándose como el sexto proveedor principal de ese país.

Respecto a las exportaciones bolivianas, (excluyendo la venta de gas al Brasil y Argentina), nuestro país resulta ser el primer mercado destinatario para los productos bolivianos en Latinoamérica, y el tercero en el mundo. Datos del INE dan cuenta que Bolivia vendió al Perú cerca de 300 ítems arancelarios en el 2008, en tanto que del Perú llegaron más de 1.600 productos.

CUADRO N° 4
COMPARACIÓN DE LA EXPORTACION BOLIVIANA AL PERU ENTRE EL
PRIMER TRIMESTRE DEL 2009-2008
(Expresado en Dolares Amricanos)

Año	TOTAL MUNDO	Intra - comunitario		% de Perú como destino	% de Perú como uno de los destinos de Bolivia a nivel mundial
		Total	Perú	dentro de la CAN	
ene-mar 2008	1,535,628	110,137	66,150	60.1	4.3
ene-mar 2009	1,157,678	85,143	47,914	56.3	4.1

Fuente: Comunidad Andina.

C. Balance Comercial

El intercambio comercial de Bolivia se da principalmente con Argentina y Brasil, miembros del MERCOSUR. Sin embargo, además de constituir el segundo destino de las exportaciones, la CAN es fundamental para los andinos, como una oportunidad para la exportación de productos no primarios.

Es particularmente importante la relación con Perú (tanto en exportaciones como importaciones), por lo que el sector privado de ambos países ve con preocupación que las turbulencias políticas coyunturales lo puedan poner en riesgo.

Lo mismo ocurre por el lado de la inversión. Si bien las principales inversiones son extrarregionales y de MERCOSUR, las de la CAN tiene como un relevante a Perú. Y, se anuncian inversiones bolivianas en Perú de manera creciente. Estos flujos bilaterales y del bloque deberían multiplicarse, no por amenazas o pérdidas potenciales de terceros, sino para potenciar la diversidad de las relaciones económicas del bloque.

Paradójicamente, a pesar de las diferencias ideológicas y las tensiones que Bolivia tiene con el Perú, este es su principal socio comercial dentro de la CAN, su tercer país de destino en Latinoamérica, y el comercio entre ambas naciones viene a un ritmo creciente. Por el contrario, Ecuador, el país andino con el que Bolivia tiene mayor afinidad política e ideológica, es con el que menor intercambio comercial tiene. Pero, en general, hay un potencial muy importante que se podría desarrollar si se superan los problemas políticos actuales.

II. EL CONTEXTO DE LA CRISIS ANDINA

La crisis andina actual es una de las más graves desde la fundación del acuerdo de integración. Hay un problema estructural que tiene que ver con las diferentes estrategias de desarrollo y de inserción internacional de nuestros países.

Colombia y Perú, partidarios del “nuevo regionalismo”, donde se plantea la articulación de un proceso de liberalización y apertura compatible con la normativa multilateral, pero el regionalismo principalmente norte-sur, que no solo garantiza acceso a mercados, mayores inversiones, elevación de estándares en disciplinas, sino que hace permanente las políticas de los años noventa. Los tratados de libre comercio con países desarrollados son en ese sentido estratégicos, para consolidar una forma no solo de inserción internacional sino de desarrollo. Se planteó que podía existir una convergencia con los acuerdos regionales de integración sur-sur, como la CAN⁹. Pero está claro que si hay conflicto, la prioridad ha estado en los TLCs.

Así lo prueba la conducta del gobierno peruano en su agenda de implementación que ha implicado modificación de la normativa comunitaria, particularmente en propiedad intelectual. Colombia tiene mayores intereses involucrados en la CAN y ha tenido una posición más equilibrada, pero en última instancia, ante un acuerdo del Congreso norteamericano de su TLC, también hará las modificaciones que sean necesarias, tal como demuestra su apoyo sistemático al Perú en las discusiones que al respecto se han dado en la CAN.

De otro lado, están los países que han recusado las políticas del Consenso de Washington, y que están implementando estrategias de desarrollo diferentes, donde se retoma el rol del Estado como crucial para el control de excedentes y el intento de políticas redistributivas y sectoriales. Los TLCs son instrumentos que limitarían la soberanía estatal y el margen de políticas de gobierno que necesitan para impulsar dichas estrategias (UNCTAD 2007). Pero además, se plantea que hay una incompatibilidad con la integración andina, no solo porque se pierden instrumentos fundamentales de la integración (franja de precios, arancel externo común), sino porque hay compromisos en disciplinas que son OMC plus y que, o violan la normativa comunitaria, o van mucho más allá de los compromisos actuales (propiedad intelectual, compras públicas, inversiones y servicios, etc.). La prueba de esta incompatibilidad estaría justamente en las modificaciones que se han tenido que dar para que el Perú pueda implementar su TLC con EEUU¹⁰.

⁹ Secretaría General de la Comunidad Andina (2006): “Las negociaciones hemisféricas y la Comunidad Andina: Evaluación de Impacto”. Comunidad Andina de Naciones.

¹⁰ Fairlie, Alan (2006): “Tratado de Libre Comercio Perú-EEUU: Un Balance Crítico”, LATN, CISEPA, Lima.

Más allá de las posiciones sobre el TLC con EEUU, este ha jugado un rol de profundización de la crisis que era previa. Se había logrado una zona de libre comercio pero fracasaron los intentos por consolidar una unión aduanera. Se dieron avances en la institucionalidad y en otros ámbitos como el financiero, educación, salud, solución de controversias, y normativa en diferentes disciplinas, pero no se avanzó lo suficiente. Muchas veces inclusive se daban mayores concesiones a socios extra-regionales en otros foros de negociación. Estos problemas internos del proceso de integración, se agudizaron con el cambio de estrategias de desarrollo de los países miembros y su diferente posición frente a los TLCs.

Con la Unión Europea, en principio, la situación era diferente, ya que en su mandato negociador se planteaba la negociación en bloque y explícitamente el fortalecimiento de la integración andina y la normativa comunitaria. Estaba la dimensión de la Cooperación y Diálogo Político y no era un TLC como el de EEUU. Efectivamente la UE había dado concesiones en otros acuerdos Norte-Sur que planteaban diferencias importantes en las modalidades y contenidos de los que implementaba EEUU, y había márgenes para una negociación diferente¹¹. Las diferencias entre los andinos llevaron a una imposibilidad de la negociación en bloque y Europa acepta una negociación “multipartes” que en la práctica es bilateral, y mesas como asimetrías y trato especial y diferenciado o fueron eliminadas o pasaron a un segundo plano.

Esto llevó a un entrampamiento similar al que se produjo con EEUU. Los que cuestionan ese TLC señalaron que el de UE era similar, y Perú y Colombia decidieron seguir avanzando y están dispuestos a una firma pronto.

La cuestión está en si el proceso de integración es capaz de conciliar estas diferentes estrategias de desarrollo y de inserción internacional, tal como se plantea en los acuerdos de Tarija, de modo tal que nadie impone al otro su punto de vista, sino que se avanza según el interés de cada país sin romper el Acuerdo. Se hace referencia a la experiencia europea que consiguió esta convivencia, aunque estamos hablando de otra realidad y condiciones.

A esta situación se le han añadido factores de orden político que han llevado a que Colombia y Ecuador hayan roto relaciones diplomáticas, y que Perú y Bolivia estén al borde de hacerlo, en una situación inédita en las últimas décadas. Hay un trasfondo ideológico en estos incidentes, en la incursión colombiana a territorio ecuatoriano para atacar una base de la guerrilla, la que señalan los colombianos ha-

¹¹ Fairlie, Alan (2007): “Bases para una negociación justa entre la Unión Europea y la Comunidad Andina”. Consejo Consultivo Laboral Andino, PLADES, Lima.

bría tenido apoyo o permisividad del gobierno ecuatoriano. Mientras que Perú hace operaciones conjuntas de patrullaje con Colombia y apoya su estrategia. Antes no se había llegado a una injerencia en políticas domésticas en temas tan sensibles.

En el caso del conflicto peruano-boliviano ha sido por el tema del TLC, pero se asoció la discusión a las casas Alba, al asilo otorgado por Perú a acusados de crímenes por represión indiscriminada, y se suma el tema de la mediterraneidad y cómo se afectaría por la demanda marítima de Perú a Chile en la Haya. Aquí no solo hay un problema ideológico, sino histórico muy sensible que no ha sido manejado adecuadamente. En Ecuador denunciaron al ministro de defensa colombiano, y allí han respondido enjuiciando al presidente Correa, por temas asociados a la incursión colombiana a territorio ecuatoriano.

Estos problemas políticos no crean precisamente el mejor clima para una discusión serena y el enfrentamiento adecuado de los problemas de la integración, respetando a cada cual sus estrategias adoptadas nacionalmente. El escenario se polariza aún más con la decisión colombiana de permitir presencia activa norteamericana en siete bases de su territorio. No solo con Venezuela, sino con Ecuador y Bolivia en el área andina. Perú nuevamente coincide con Colombia.

Por si fuera poco, se presenta ahora la coyuntura de la crisis internacional. Frente a ella los gobiernos han adoptado diferentes políticas para enfrentarla, algunas comerciales. Es el caso de Ecuador que aplicó salvaguardias que llevaron a una denuncia de sus socios en el Tribunal Andino, que parcialmente ha sido superado con el anuncio de restitución de las preferencias arancelarias regionales que habían sido suspendidas. Pero se aplicaron nuevas medidas por salvaguardia cambiaria a Colombia, que está configurando un nuevo contencioso (Bolivia ha formalizado su apoyo a la política ecuatoriana).

La aplicación de políticas de defensa comercial por los socios, afectará el comercio intrarregional. Pero lo más grave, es que con el contexto anteriormente señalado se está imposibilitando en la práctica que el acuerdo de integración sea un instrumento para enfrentar la crisis. Más bien, la crisis internacional podría agudizar aun más la crisis andina.

Hay diferentes escenarios que pueden darse. Lamentablemente las posibilidades de un colapso del acuerdo, por lo menos en términos comerciales están adquiriendo mayor probabilidad¹².

¹² Fairlie, Alan (2008): "Acuerdo de Asociación CAN-UE: ¿Comercio y desarrollo sostenible?", Lima.

III. BOLIVIA Y LA INTEGRACIÓN ANDINA

En el contexto señalado, la posición boliviana ha jugado un rol clave. En primer lugar, tuvo un rol decisivo para evitar la desintegración andina cuando asume la Secretaría Pro-témpore en la delicada situación que generó la salida de Venezuela de la CAN.

En efecto, gracias al gesto político de Europa en Viena, se dio un plazo adicional de seis meses para que los países andinos pudieran completar el proceso de valoración aduanera y establecer las condiciones para una negociación conjunta con la Unión Europea. Ese proceso culminó con éxito, y se pudo lanzar la negociación en bloque con Europa (a pesar del retiro de Venezuela).

En la posición boliviana, los TLCs con EEUU (y después el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea), afectan severamente la integración regional. En cambio, se planteaba la necesidad de negociar los tratados de comercio de los pueblos (TCP) y se promovía la participación en ALBA como una opción alternativa.

RECUADRO N° 2

TRATADO DE COMERCIO DE LOS PUEBLOS

Evo Morales, expresó que quiere firmar un “Tratado de Comercio de los Pueblos” (TCP) con Estados Unidos, en lugar de uno de libre comercio, en el marco de “las nuevas relaciones de respeto mutuo” que ambos países tratan de construir.

Evo Morales declaró que con un convenio de ese tipo, similar a los que tiene firmados con Venezuela y Cuba, Bolivia quiere “sentar una nueva forma de relaciones, de comercio justo” con la administración de Washington. El TCP, en lugar de un Tratado de Libre Comercio (TLC), “no es sencillo de negociar y resolver rápidamente”, agregó.

Se recuerda también en este documento que el mandatario boliviano ha rechazado siempre cualquier posibilidad de negociar acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y la Unión Europea, al considerar que no son beneficiosos para un “comercio justo”.

Fuente: BBC News, 2006 y Bilaterals, 2009.

El rechazo al TLC con EEUU, se dio paralelamente a la negociación de una ampliación del ATPDEA, la preferencia unilateral otorgada por EEUU sujeta a una

determinada política antidroga. Luego de una ampliación preliminar, el gobierno norteamericano la ha cancelado, y se tendrá que buscar nuevas opciones y/o mercados para los productos afectados. Esto, adicionalmente a la decisión del gobierno boliviano de compensar a los productores que se vean afectados por el monto del arancel que tendrán que pagar, habiéndose eliminado este beneficio.

RECUADRO N° 3

Respecto a un TLC entre Bolivia y Estados Unidos se señala que **el presidente de Bolivia Evo Morales declaró que su país “jamás” negociará un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos como una alternativa a la pérdida del mercado colombiano para la soya boliviana.**

El presidente boliviano agregó: “Queremos que haya comercio y nosotros apostaremos por un Tratado de Comercio de los Pueblos” (TCP).

Fuente: BBC Mundo, 2009.

Pero, el problema es mayor, si se toma en cuenta las implicancias para la integración andina. Si bien Bolivia podría conseguir eventualmente otras condiciones a partir de una negociación bilateral con EEUU, el problema persiste por los acuerdos alcanzados por Perú y Colombia. Y, por el proceso de implementación del TLC con EEUU que impulsa el Perú, que implicaba en parte la modificación de la normativa comunitaria (en particular los temas de propiedad intelectual).

El presidente de Bolivia, Evo Morales, acusó a los Estados Unidos de dividir a los países de Latinoamérica con la ampliación de los tratados de libre comercio ya que considera que “Se inventan los Tratados de Libre Comercio que son mucho más peligrosos, porque dividen países dividen organismos de integración confunden a la población en la CAN (Comunidad Andina de Naciones) por ejemplo” (Bilaterals.org, 26 de Agosto de 2008)

RECUADRO N° 4

POSICIÓN OFICIAL FRENTE A LOS TLCS

El gobierno boliviano ha señalado que el TLC entre andinos y Estados Unidos no busca simplemente la eliminación de aranceles, sino que constituye una herramienta de estrategia política de largo plazo cuyo objetivo es afianzar la hegemonía de Estados Unidos en Latinoamérica.

Por eso consideran que el TLC no es para Estados Unidos un simple acuerdo comercial, sino una herramienta política, un mecanismo para fortalecer su seguridad nacional y profundizar su hegemonía a nivel mundial.

Resaltan que: “Los Acuerdos de Libre Comercio maximizan las oportunidades para sectores críticos y básicos para la economía de EEUU, como la tecnología de la información, telecomunicaciones; industria básica, equipo de capital, equipo médico, servicios, agricultura, tecnología ambiental y propiedad intelectual”.

Por ello señalan que el comercio creará nuevas oportunidades para que EEUU preserve su fortaleza sin contrapesos en asuntos económicos, políticos y militares.

Fuente: Bolpress, 2005.

Aquí, la oposición boliviana y ecuatoriana lograron frenar en más de una oportunidad, estos cambios de normativa, que evidenciaban el conflicto existente con los TLCs. Sin embargo, un cambio en la postura ecuatoriana, permitió que se aprobara por mayoría dicha modificación quedando Bolivia temporalmente aislado en su posición. Este debate se dio además del ámbito de la CAN en un intercambio público de declaraciones de representantes del Ejecutivo y del Congreso de los países involucrados, llegando al extremo de ataques personales entre los presidentes de Perú y Bolivia.

Estos acontecimientos llevaron al Presidente Morales a señalar que comprendía el retiro de Venezuela, por los graves daños que los TLCs le generaban al proceso de integración andino.

RECUADRO N° 5

POSICIÓN OFICIAL: TLCS E INTEGRACIÓN REGIONAL

Evo Morales considera que: las “políticas de la muerte” de los TLC han dividido a la CAN.

El presidente de Bolivia, Evo Morales, afirmó que la Comunidad Andina (CAN) está dividida porque los gobiernos de algunos países miembros “siguen aplicando políticas de la muerte” mediante los tratados de libre comercio (TLC).

El presidente Morales rechazó también de plano la posibilidad de negociar tratados de libre comercio con las grandes potencias y ha cuestionado las negociaciones de la CAN con la UE.

Resaltó que existen diferencias dentro de la CAN porque unos siguen aplicando políticas de la muerte, la cultura de la muerte mediante los TLC haciendo clara referencia a Colombia y a Perú y que considera que Bolivia no es parte de este bloque.

En mayo pasado, en vísperas del cuadragésimo aniversario del bloque, el Gobierno boliviano consideró que las políticas neoliberales que aplican algunos países miembros “están perforando” la CAN. Es por ello que el presidente Morales rechaza de plano la posibilidad de negociar tratados de libre comercio con las grandes potencias y ha cuestionado las negociaciones de la CAN con la UE sobre diversos asuntos, entre ellos la propiedad intelectual y las compras estatales a proveedores externos.

La crisis en el bloque andino provocó que el Gobierno de La Paz pidiera la renuncia del secretario general de la CAN, el ecuatoriano Freddy Ehlers, una propuesta que, sin embargo, no tuvo aceptación en los otros integrantes del bloque.

Fuente: Bilaterals, 2009.

En el caso de la negociación con la Unión Europea la situación fue diferente, al inicio. Luego del rol auspicioso jugado por Bolivia que al momento crítico de la salida venezolana, continuó en el proceso de construcción de una posición en bloque y fue responsable del lanzamiento de negociaciones, aunque estas estuvieron a punto de naufragar.

En efecto, el anuncio de Bolivia de que no estaba dispuesta a negociar acuerdos OMC-plus, y que debería excluirse los capítulos de servicios, propiedad intelectual, compras públicas, inversiones, llevaron a un *impasse* felizmente superado con la

Declaración de Tarija. Hubiera sido paradójico que el lanzamiento de negociaciones fracasara, por una posición del país anfitrión de la reunión birregional.

Diversos gremios y ONGs bolivianos manifestaron su apoyo al gobierno como la Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas (CAOI): “Los TLC vulneran la soberanía de nuestros países representan el saqueo de los bienes naturales y generan una nueva forma de colonización a través de las empresas multinacionales y el capital financiero”.

Varios movimientos sociales que integran la Alianza Social Continental señalaron que la propuesta de Lima y Bogotá de avanzar por la vía de una negociación bilateral, que fue avalada por la UE, es una decisión nefasta para los intereses de los pueblos andinos, niega los esfuerzos de una integración regional alternativa y constituye un grave precedente antidemocrático profundizando la crisis de la CAN (Bolpress, Feb. 12, 2009).

Bolivia acompañó las primeras rondas de negociación bajo el formato bloque a bloque, manteniendo su posición de solicitar excepciones, trato especial y diferenciado dadas las asimetrías existentes. Esto constituía un acuerdo fundamental de la Declaración de Tarija.

No fue posible que los cuatro países armaran una propuesta conjunta que debió ser presentada en Bruselas en la reunión prevista para el 11 de noviembre del 2008. Colombia y Perú, quienes asistieron a la sede europea para plantear su salida de las negociaciones birregionales y la posibilidad de entablar negociaciones bilaterales con la UE, a la cual Bolivia no aceptó participar por las discrepancias ideológicas (Revista Puentes).

Ecuador acompañó esa posición inicialmente, pero luego dejó a Bolivia en sus posiciones máximas. Hubo una imposibilidad de llegar a plantear posiciones conjuntas andinas lo que llevó a la suspensión por parte de Europa de la cuarta ronda que se iba a desarrollar en Bruselas.

La posición boliviana de un lado, los cambios en la propuesta negociadora de Ecuador por otro, y las presiones de Perú y Colombia para desarrollar negociaciones bilaterales terminaron por desatar la crisis. Europa finalmente aceptó en la práctica un formato bilateral de negociación (llamado “multipartes”), donde en la práctica se eliminaba la mesa de asimetrías y trato especial y diferenciado que se había creado, y no había un avance conjunto con los otros pilares de Cooperación y Diálogo Político.

Esto implicaba la necesidad de un cambio al mandato negociador de la Unión Europea, que inicialmente buscó de manera explícita el fortalecimiento de la integración regional andina y su institucionalidad, así como la diferenciación de los TLCs que propiciaba EEUU. La posición europea en las rondas que se han desarrollado en esta segunda etapa de negociación, mantienen en algunos capítulos exigencias superiores o similares a las que se han dado en el TLC de Perú con EEUU¹³.

Bolivia ha tenido una posición sistemática y coherente de rechazo a estos acuerdos, por lo que se explica su ausencia en la negociación actual. Ecuador nuevamente cambió de posición, y decidió no asistir a la cuarta ronda de negociaciones en Lima, no solo por el tema del banano sino por consideraciones similares a las de Bolivia para los capítulos de compras públicas y algunos cuestionamientos en los capítulos de servicios, inversiones, y solución de controversias.

RECUADRO N° 6

El presidente Evo Morales ratificó el 11 de mayo del 2009, su negativa a ser parte de la negociación con la UE para la firma de un acuerdo comercial.

Señaló lo siguiente en una conferencia con medios internacionales: “Nosotros no vamos a negociar ni la privatización de los recursos naturales, ni vamos a negociar con la UE sobre privatización de servicios básicos, no vamos a permitir que se patente la vida”.

Agregó que estos son asuntos que marcan las “profundas diferencias” de su gobierno con los de Perú y Colombia, que impiden concertar una posición conjunta en esas conversaciones con la UE.

Fuente: Cadena global, 2009.

Es decir, se han vuelto a configurar los dos bloques iniciales al interior de la CAN. Perú y Colombia que continúan en las negociaciones y están dispuestos a suscribir el acuerdo pronto (Perú ha señalado explícitamente que buscará cerrar las negociaciones en septiembre en Bruselas) y de otro lado, Ecuador y Bolivia que cuestionan el proceso. Pero, es posible que Ecuador nuevamente se incorpore al proceso si hubiera alguna flexibilidad en la posición europea, incluyendo temas de cooperación.

¹³ Fairlie, Alan (2008), “Relaciones comerciales CAN – UE: Una perspectiva andina”. LATN, Delegación de la Comisión Europea en Perú, Lima.

Si se toman en cuenta variables comerciales y económicas, se puede apreciar alguna lógica en la posición de los países. Para Colombia y sobre todo el Perú, la Unión Europea es un socio fundamental y el principal inversor, así como fuente de cooperación económica. En menor grado, pero algo similar es el caso de Ecuador (sobre todo en el plano comercial). En cambio, Bolivia explica marginalmente las exportaciones andinas a la Unión Europea, y no constituye uno de sus principales socios comerciales. Aunque, sea el principal receptor de la cooperación europea en la CAN¹⁴.

El problema central está en si los países andinos son capaces de implementar en la práctica los acuerdos de la Declaración de Tarija. En el caso de las negociaciones es muy difícil, ya que se tendría que retomar de alguna forma la mesa de asimetrías y trato especial y diferenciado que se formó en el formato de negociación bloque a bloque. Los países andinos no tuvieron la capacidad o decisión en su momento de plantear mecanismos específicos para que se puedan considerar estas políticas o instrumentos en las diferentes mesas de negociación.

La otra dimensión de los acuerdos de Tarija se refiere al respeto y la coexistencia de las diferentes estrategias de desarrollo que siguen los países y la posibilidad de aplicar mecanismos de “dos velocidades” y “geometría variable”, que lo hagan posible. Se supone que el nuevo diseño estratégico trabajado por los representantes plenipotenciarios de los países andinos, debería contribuir a ese objetivo.

Sin embargo, la posición de Perú que ahora tiene la Presidencia Pro-témpore es la de avanzar en lo que sea posible, dejando de lado los temas más conflictivos. Bolivia y Ecuador han reaccionado, señalando que si se deja de lado los temas de la integración económica se vaciaría de contenido la integración andina.

Por eso, hemos argumentado que la ruptura por lo menos en el plano comercial, es un escenario que tiene gran probabilidad.

Para Bolivia está claro que estos acuerdos norte-sur llevan a la desintegración regional. No así los TCP, UNASUR o ALBA. En efecto, hay una fuerte identidad de concepción especialmente con Venezuela, que ha recibido el importante respaldo de Ecuador con su reciente incorporación como miembro pleno del ALBA. No solo porque ha recibido allí el apoyo para compensar perjuicios

¹⁴ Fairlie, Alan (2005): “Relaciones Comerciales con la Unión Europea en el Spaghetti-Bowl de la CAN” Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) - Secretaría General de la Comunidad Andina.

económicos derivados de la pérdida de ventajas del ATPDEA o del desplazamiento del comercio internacional por efectos de los TLCs de Perú y Colombia. Sino porque también se están creando mecanismos de cooperación en distintos ámbitos, incluyendo el financiero, que están adquiriendo paulatinamente mayor densidad con la ampliación del ALBA a otros países centroamericanos y caribeños.

En base a ello el presidente Evo Morales ha señalado que desde tiempo atrás, las soluciones para enfrentar la crisis mundial en todos sus aspectos deben nacer del seno del Alba (Alternativa Bolivariana para los Pueblos de nuestra América) que considera que representan un modelo socialista basado en al justicia social la dignidad el respeto la inclusión y la igualdad a diferencia de los tratados de libre comercio (Bilaterals.org, Nov. 26, 2008)

En ese sentido, sectores de la sociedad boliviana respaldaron la posición el gobierno boliviano, como la Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas que señaló que: “no acepta vulneraciones a su soberanía ni a los derechos de sus pueblos, frente a la actitud vergonzosamente entreguista de los gobiernos de Perú (Alan García) y Colombia (Álvaro Uribe) y el dubitativo gobierno ecuatoriano (Rafael Correa)” (Bolpress, Feb. 12, 2009).

Mientras que desde el sector empresarial se manifiesta una visión alternativa a la posición oficial boliviana.

RECUADRO N° 7

El gerente general del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), Gary Rodríguez, declaró que su país no solo perderá “negocios, exportaciones y mercados con Estados Unidos”, sino también, y principalmente, “la posibilidad de mantener e incrementar los empleos”.

Recalca además que “Perú ha apostado por una relación virtuosa con la principal economía del mundo para captar inversiones que con el TLC y que con ello de ninguna forma irán a Bolivia sino a Perú”, afirmó Rodríguez.

Asimismo, criticó que Bolivia no se haya preparado en términos de políticas públicas para ser un país competitivo en la defensa de sus mercados externos y atractivo para las inversiones extranjeras y que este TLC entre el Perú y los Estados Unidos afectará principalmente, según el gerente del IBCE a los “textiles, la marroquinería y otros productos bolivianos que desde el 15 de diciembre no pueden beneficiarse del ATPDEA”.

En ese sentido, “**La Cámara Nacional de Comercio de Bolivia**” señala que grandes y medianas empresas de los sectores confecciones, manufactura y joyería bolivianas evalúan trasladarse al Perú ante la caída en sus exportaciones por la falta de apertura comercial de su país, que perdió los beneficios arancelarios de Estados Unidos y tampoco está negociando un tratado de libre comercio (TLC) con la Unión Europea.

Según Pablo Guzmán Laugier, Bolivia no está perdiendo los mercados europeos, como declaran algunos empresarios bolivianos y políticos de la oposición, ya que señala que el año pasado se aprobó una prórroga de las preferencias arancelarias del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP-plus) hasta el 31 de diciembre de 2011, a través del cual se exportan anualmente 400 millones de dólares en minerales, materias primas y castaña.

Además recalca que “A pesar que en los discursos todos quieren la integración, la práctica demuestra la desintegración y que están buscando el aislamiento, la competición contra el otro país, llegar primero antes que el otro país (...) Bolivia buscará la integración porque creemos en la integración del Abya Yala”, señaló el viceministro Boliviano Guzmán.

Fuente: El Comercio (Perú), 2009; ANDINA, 2009 y Bolpress (2009).

Hasta el momento, no se planteó la dicotomía extrema que hizo Venezuela entre la CAN y los TLCs. Si ese fuera el caso, Bolivia y Ecuador deberían haber abandonado la CAN hace ya un tiempo. Tampoco asumió Bolivia una posición como la de Nicaragua que en este momento pertenece al ALBA, pero también tiene un TLC con EEUU en el marco de CAFTA.

Sin embargo, el presidente Morales ha descartado que Bolivia haya considerado dejar la CAN ya que señala que “Desde ahí vamos a combatir al imperio y a sus instrumentos del imperio norteamericano y a la actual crisis mundial que está teniendo graves consecuencias” (Nov. 26, 2008).

Bolivia ha planteado recientemente que sería conveniente para la integración andina el retorno de Venezuela y la incorporación de Chile, actualmente en la condición de país asociado. Si Venezuela no hubiera abandonado la CAN, ahora existiría una mayoría que podría haber construido con Bolivia y Ecuador, y ciertamente el desarrollo de los acontecimientos hubiera sido diferente al que estamos analizando.

Es claro que un retorno de Venezuela, podría eventualmente crear las condiciones para replantear la marcha del proceso de integración andino. No lo es con el retorno de Chile, ya que previsiblemente se alinearía con Perú y Colombia por sus similitudes y concepción de desarrollo y estrategias de inserción internacional.

UNASUR es también una opción fundamental. No solo porque el proyecto de un MERCOSUR ampliado está enfrentando dificultades, por ejemplo por las trabas que están enfrentando Venezuela para ser incorporado como miembro pleno. Sino también porque en ese ámbito se están privilegiando proyectos de energía, infraestructura cooperación sur-sur y hasta mecanismos de defensa sudamericana, que podría tener importante proyección en el futuro y, porque podría ser el espacio de confluencia en última instancia, ante un eventual colapso de la CAN.

IV. TENSIONES BILATERALES EN LA CAN

Las posiciones de los diferentes socios andinos han generado tensiones en el bloque, pero con dinámicas bilaterales de escalamiento de diferencias y/o conflictos.

A. Bolivia-Perú

Las relaciones bilaterales han llegado a su peor momento histórico. Nunca en el pasado, a pesar de las diferencias de los regímenes políticos o de los gobiernos en cada país, se había producido tal nivel de polarización. Tampoco en la historia de los cuarenta años de integración de la CAN.

Se han señalado ya algunas producidas en base a las distintas estrategias de desarrollo y posición frente a los TLCs. Son diferencias fundamentalmente de tipo ideológico, que en el caso peruano se asocian a un alineamiento no solo con Colombia en la CAN, México y Chile en la región, sino con la concepción que tiene EEUU en temas centrales de la agenda latinoamericana.

Estas coincidencias, generaron una contradicción principal con el gobierno venezolano y el proyecto político que impulsa en la región. En parte, la participación de

Bolivia en el ALBA, explica las pronunciadas diferencias existentes. Pero, es importante hacer notar que aunque Ecuador también comparte en buena medida estos enfoques, no se ha producido la polarización dada con Bolivia.

Otro actor fundamental en el deterioro de las relaciones ha sido Chile. No solo por el acercamiento sin precedentes con Bolivia, el proceso de confianza y diálogo entre sus dos fuerzas armadas, el diálogo de temas anteriormente vetados como el de la salida marítima, el inicio de la solución de problemas de larga data como el uso de las aguas del Silala.

Esto debería constituir una buena noticia para la región. Sin embargo, la relación peruano-chilena, sobretodo en aspectos económicos tan promovida por los gobiernos peruanos, se deterioró en el plano político a partir de la presentación de la demanda marítima del Perú a La Haya, por presiones internas. La búsqueda de solución de diferencias de límites por los medios pacíficos, también debería ser una buena noticia.

El problema, es la percepción del gobierno boliviano, de que la demanda peruana estaría bloqueando algunas de las propuestas que Chile habría ofrecido a Bolivia en su conversación bilateral, sobre el mismo tema. Consideramos, que ha existido falta de comunicación por parte del gobierno peruano, que debería ser corregida. El problema, es que este delicadísimo tema se suma al ambiente caldeado motivado por las diferencias ideológicas anteriormente señaladas.

Otro componente que ha terminado de polarizar el escenario, fue la decisión del gobierno peruano de asilar a ex - ministros bolivianos que dieron los dispositivos legales para reprimir manifestaciones con saldo trágico, durante la administración del presidente Sánchez de Lozada. Independientemente, de las responsabilidades reales o supuestas de estos ex - funcionarios, consideramos un grave error político de parte del Perú haber concedido tal refugio. Lo hizo también con un ex - gobernador venezolano, lo que retroalimenta el conflicto ideológico ya señalado.

Esperemos que el retorno del embajador peruano a Bolivia sea definitivo, y se trabaje por los canales diplomáticos y desde las sociedades civiles de ambos países para reconstruir la relación a los niveles históricos que corresponden, no solo por el bienestar de los dos países, sino por el futuro de la integración andina.

B. Bolivia – Colombia

A pesar de compartir Colombia posiciones muy similares a las del Perú, no se habían presentado problemas mayores en la relación bilateral con Bolivia. Estos estaban circunscritos básicamente a las posiciones frente a los TLCs en el ámbito comercial y económico.

También, indirectamente en otros planos políticos a raíz, por ejemplo, del apoyo boliviano a la posición ecuatoriana frente al problema que tuvo con Colombia por la incursión de este a su territorio para atacar un campamento de las FARC. Dada la ruptura de relaciones diplomáticas entre Ecuador y Colombia, el apoyo explícito y sistemático boliviano no ha generado fricciones mayores, como se podría esperar. Otro mecanismo indirecto se ha dado por el apoyo a Venezuela, en otros temas de conflicto colombo-venezolano en los últimos meses.

Un enfrentamiento más directo se ha producido recientemente, a raíz de la decisión colombiana de permitir presencia militar norteamericana en siete de sus bases. Esto nuevamente trasciende del ámbito andino, ya que no se trata solo de la amenaza directa que han percibido Venezuela y Ecuador, sino por los reparos que han señalado otros países, incluido Brasil. Este es un tema que involucra a todos los miembros de UNASUR, y se deberá tener mucho cuidado en el tratamiento de esta problemática, para el futuro de la región sudamericana.

El problema es gravísimo, ya que de pugnas ideológicas y de declaraciones, se ha pasado a hablar explícitamente de la posibilidad de conflictos militares o guerras entre países hermanos. Esto liquidaría el proyecto de zona de paz sudamericana, y dificultaría la consolidación democrática y la coexistencia de diferentes estrategias de desarrollo y proyectos políticos que las poblaciones de los países decidan darse. La propuesta brasilera en la última reunión de UNASUR de tratar el tema con mucho diálogo no solo entre los presidentes sudamericanos, sino en un diálogo abierto y franco con EEUU sobre este tema y la relación integral con la región, parece plausible y ojalá se implemente.

C. Bolivia-Ecuador

En cambio, con Ecuador la relación ha sido fluida. Las diferencias, se han dado en el grado de recusación a los TLCs negociados, y a los eventuales matices de las estrategias para enfrentarlas en base a los intereses y condiciones de cada país. Pero,

incluso en este tema se han acercado las posiciones, a partir del retiro de Ecuador de la mesa de negociaciones con la Unión Europea.

En el ámbito de la CAN, Bolivia ha manifestado apoyo sistemático a Ecuador en sus medidas de salvaguarda iniciales, y las que posteriormente puso a Colombia por la distorsión cambiaria. También están desarrollando un conjunto de mecanismos de cooperación en el espacio del ALBA.

A diferencia de los otros dos socios andinos, es en el plano político donde se da mayor acercamiento y coordinación conjunta, que se ha consolidado en los últimos meses. Pero, el vínculo comercial y económico es más bien reducido.

Es clave cual es la posición de estos países en la CAN. Si coordinan y continúan dando la batalla desde dentro, o si se polariza el proceso y desemboca en una salida, como pasó con Venezuela. Esto dependerá en buena medida de la evolución de las negociaciones con Europa, y del desenlace del problema de las bases militares norteamericanas en Colombia.

V. CONCLUSIONES: ROL DE BOLIVIA EN LA INTEGRACIÓN ANDINA A MANERA DE BALANCE

Bolivia ha tenido una posición integracionista histórica, y a pesar de la crisis actual ha reiterado que no saldría de la CAN. Aunque sus vínculos económicos y comerciales no se dan fundamentalmente con ese bloque, sí son importantes para sus productos de mayor valor agregado. Este comercio intrarregional puede verse afectado sensiblemente por los TLCs extrarregionales suscritos por otros socios, pero fundamentalmente iría contra la estrategia de desarrollo y de inserción internacional que viene impulsando.

Paradójicamente, con Perú, el país andino con el que tiene mayor densidad de vínculos económicos, comerciales de infraestructura, inversiones, inclusive históricos, es con el que mayor conflicto político tiene en este momento. Igualmente, Ecuador con el que mayor cercanía política tiene dentro del bloque, es con el que los vínculos económicos son marginales, por lo menos hasta el momento. Esto está cambiando pero no necesariamente en el ámbito de la CAN, sino del ALBA.

Bolivia ha jugado un rol decisivo en que no se rompiera la CAN con la salida de Venezuela y propició las negociaciones con Europa, con la expectativa que fueran diferentes a las de EEUU. Pero ahora la negociación con Europa parece ha dejado

de ser un factor de cohesión de la CAN, y se está convirtiendo en un nuevo factor de fragmentación.

Las tensiones bilaterales son fundamentalmente internas, de orden ideológico y por las diferentes estrategias de desarrollo y de integración de los países andinos. En lo que respecta a lo que está en manos de la CAN, los países deberían ser capaces de implementar los Acuerdos de Tarija, para lo que se requiere una arquitectura e iniciativas políticas que lo hagan viable.

Supone incorporar el tema de asimetrías, y los aspectos económicos de controversia dándole alguna salida y no tratando de evadirlos para mejores tiempos, porque puede que estos ya no sean los de la CAN. Enfatizar lo que nos une, iniciativas concretas más que debates integrales, maximalistas, pero tratando todos los temas sin exclusiones. Es un tremendo desafío para el Perú que tiene ahora la presidencia Pro-témpore.

Hay temas que escapan al manejo de la CAN pero que la afectan, como es el caso de la relación con actores extrarregionales como EEUU y la cercanía o no que tienen miembros de la CAN con esas estrategias. Lo mismo con propuestas como las de Venezuela, en su versión maximalista. Cuando se trabaja a nivel de propuestas concretas o mecanismos específicos de integración las diferencias son menores. Aquí, trabajar coordinadamente en el espacio de UNASUR es fundamental.

Es impostergable reducir las tensiones bilaterales Bolivia-Perú y allí mucho está en manos de los gobiernos y sociedades civiles de ambos países. Lo mismo en el caso Ecuador-Colombia. El tema de las bases militares en Colombia, es un asunto más complejo, de difícil pronóstico.

La crisis internacional también agrava el panorama, haciendo más complicado el tratamiento de temas económicos y de mecanismos de integración, como alternativas de salida y respuesta coordinadas.

Bolivia debería seguir jugando ese rol integracionista, más allá de las diferencias y los problemas actuales. Pero, claro está, depende que los otros actores tengan una predisposición similar. Esto no solo compete a los gobiernos sino –reiteramos– a las sociedades en su conjunto, Es la única opción, para mantener a la CAN como un proceso con futuro para el desarrollo de nuestros países.

VI. Bibliografía

América Economía (2009): “Firmas bolivianas se trasladarían a Perú”. 22 de Junio. www.americaeconomia.com.

ANDINA - Agencia Peruana de Noticias (2009): “Exportadores bolivianos demandan no cometer la locura de perder vínculo comercial con Perú”. 04 de Julio. www.andina.com.pe.

ANDINA - Agencia Peruana de Noticias (2009): “Grandes empresas de Bolivia de manufactura y confecciones se trasladarían a Perú por mayor apertura comercial”. 22 de Junio.

British Broadcasting Corporation - BBC Mundo (2006): “Bolivia “jamás” negociará TLC”. 16 de Marzo. www.bbc.co.uk/spanish.

Bilaterals (2009): “Morales quiere firmar un “Tratado de Comercio de los Pueblos” con EEUU”. 26 de Junio www.bilaterals.org.

Bilaterals (2009): “Evo Morales dice que las “políticas de la muerte” de los TLC han dividido a la CAN”. 23 de Junio. www.bilaterals.org.

Bolpress (2009): “La Unión Europea quebró la Comunidad Andina para imponer un TLC más radical”. 12 de Febrero. www.bolpress.com.

Bolpress (2005): “Empresarios exportadores sacan a la calle a sus obreros para pedir TLC” 24 de Septiembre. www.bolpress.com.

Cadena Global (2009): “Morales ratifica negativa a negociar con UE un TLC”. 11 de Mayo. www.cadenaglobal.com.

Cámara de Exportadores de La Paz, Bolivia - CAMEX, (2008): “Presentación de datos estadísticos Bolivia: Gestión 2008”. Bolivia.

Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz-Bolivia - CAINCO (2009) “Análisis de la Inversión Extranjera Directa 2009”.

Comunidad Andina de Naciones (2009) – Estadísticas.

Diario El Comercio (Perú) (2009): “Exportadores bolivianos creen que TLC entre EE.UU. y Perú los perjudicará”. 17 de Enero. www.elcomercio.com.pe.

Diario Nuevo Sur (2009): “Tensión entre Bolivia y Perú ponen en juego \$637 millones”. Bolivia, 28 de Junio. www.diarionuevosur.com.

Fairlie, Alan (2008): “Acuerdo De Asociación CAN-UE: ¿Comercio Y Desarrollo Sostenible?”, Lima.

Fairlie, Alan (2008), “Relaciones comerciales CAN – UE: Una perspectiva andina”. LATN, Delegación de la Comisión Europea en Perú, Lima.

Fairlie, Alan (2007): “Bases para una negociación justa entre la Unión Europea y la Comunidad Andina”. Consejo Consultivo Laboral Andino, PLADES, Lima.

Fairlie, Alan (2006): “Tratado de Libre Comercio Perú-EEUU: Un Balance Crítico”, LATN, CISEPA., Lima.

Fairlie, Alan (2005): “Relaciones Comerciales con la Unión Europea en el Spaghetti-Bowl de la CAN” Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) - Secretaría General de la Comunidad Andina.

ICTSD-Revista Puentes Quincenal, varios números. www.ictsd.net/news/puentes.

[Instituto Nacional de Estadística](#) (2009): Nota de Prensa. N° 45. Bolivia.

[Instituto Nacional de Estadística](#) (2008): Nota de Prensa. N° 76. Bolivia.

Radio Programas del Perú (2009): “Empresarios de la CAN trabajan para superar crisis política del bloque”. 20 de Julio: www.rpp.com.pe.

Secretaría General de la Comunidad Andina (2009): “[La CAN 40 años de integración. Estadística en Gráficos](#)”. Proyecto de Cooperación UE-CAN en Materia de Estadísticas – ANDESTAD.

Secretaría General de la Comunidad Andina (2008): “Revista de la Integración La Construcción de la Integración Suramericana”. Edición N° 2.

Secretaría General de la Comunidad Andina (2006): “Las negociaciones hemisféricas y la Comunidad Andina: Evaluación de Impacto”. Comunidad Andina de Naciones.

ANEXO

CUADRO N° 5

Según datos del “**Instituto Nacional de Estadística (INE)**” correspondientes al primer trimestre del 2009, se señala que las exportaciones bolivianas experimentaron una caída del 27% (es decir de alrededor de 433 millones de dólares), explicadas principalmente por la baja de las ventas de combustibles básicos que cayeron en 205 millones comparadas a igual periodo del 2008 (pasando a 559 millones frente a los 780 millones del 2008).

Sin embargo se debe señalar que los principales productos exportados por parte de Bolivia siguen siendo los siguientes:

A Brasil fueron: Gas Natural 405,19 millones y Frijoles 1,72 millones; a Corea del Sur: Mineral de Zinc con 83,97 millones de dólares estadounidenses y Mineral de Plata 61,21 millones; y finalmente a Estados Unidos: Mineral de Plata 18,98 millones y Estaño Metálico 15,01 millones de dólares estadounidenses.

Cabe destacar que a marzo de 2009, las exportaciones a la Argentina se incrementaron en 29,59% respecto a similar período del año 2008, siendo los productos más importantes: Gas Natural 153,71 millones de dólares y Semillas de Girasol con 9,13 millones de dólares.

Se debe resaltar también el hecho de que el 74 por ciento de lo que Bolivia vende al exterior viene conformado por el gas natural (598 millones de dólares), mineral de plata y zinc (224 millones de dólares), y soya y sus derivados (60 millones de dólares).

En lo que respecta a las exportaciones bolivianas a la CAN, comparando el periodo de enero-mayo del 2009 con similar periodo del año anterior, vemos que éstas se han reducido al pasar de 179,110 a 166,024 en este último año, siendo nuestro país el principal socio comercial dentro de este bloque.

EXPORTACIONES BOLIVIANAS A LA CAN

Periodo	Intra-comunitario
	Total
Ene-may 2008	179,110
Ene-may 2009	166,024

Fuente: Comunidad Andina de Naciones

CUADRO N° 6: IMPORTACIONES BOLIVIANAS POR BLOQUES REGIONALES
(Expresado en miles de dolares Americanos)

Período	Año	Mes	USA	Unión Europea		MERCOSUR	CAN	Total	% USA	% Unión Europea	% MERCOSUR	% CAN
				USA	Unión Europea							
	2008	Ene	43,910	34,442	117,688	34,203	356,227	12.3%	9.7%	33.0%	9.6%	
		feb	31,385	34,277	103,193	28,556	301,868	10.4%	11.4%	34.2%	9.5%	
		mar	32,346	32,108	119,141	34,237	358,732	9.0%	9.0%	33.2%	9.5%	
		abr	39,857	32,491	112,368	40,733	368,396	10.8%	8.8%	30.5%	11.1%	
		may	35,992	45,183	154,030	41,379	425,156	8.5%	10.6%	36.2%	9.7%	
		jun	40,874	33,515	141,995	37,538	405,616	10.1%	8.3%	35.0%	9.3%	
		jul	49,151	34,781	167,934	51,588	508,811	9.7%	6.8%	33.0%	10.1%	
		ago	44,932	28,736	159,042	41,922	429,275	10.5%	6.7%	37.0%	9.8%	
		sep	51,237	21,600	114,976	43,821	398,053	12.9%	5.4%	28.9%	11.0%	
		oct	46,102	41,507	189,372	46,511	505,932	9.1%	8.2%	37.4%	9.2%	
		nov	44,998	28,785	148,542	35,379	423,535	10.6%	6.8%	35.1%	8.4%	
		dic	50,121	28,108	140,187	38,449	406,349	12.3%	6.9%	34.5%	9.5%	
		ene-dic	510,906	395,533	1,668,468	474,316	4,887,950	10.5%	8.1%	34.1%	9.7%	
	ene-jun		224,364	212,016	748,415	216,646	2,215,995	10.1%	9.6%	33.8%	9.8%	
	2009	ene	45,451	31,005	132,252	34,428	382,081	11.9%	8.1%	34.6%	9.0%	
		feb	33,164	22,047	103,585	29,260	306,008	10.8%	7.2%	33.9%	9.6%	
		mar	58,234	27,581	117,838	32,231	342,562	17.0%	8.1%	34.4%	9.4%	
		abr	50,710	25,463	114,661	32,904	323,389	15.7%	7.9%	35.5%	10.2%	
		may	43,346	26,446	109,408	36,209	339,867	12.8%	7.8%	32.2%	10.7%	
		jun	39,263	35,120	113,571	32,969	341,852	11.5%	10.3%	33.2%	9.6%	
		ene-jun	270,168	167,663	691,315	198,001	2,035,759	13.3%	8.2%	34.0%	9.7%	

Fuente: Comunidad Andina de Naciones.

**CUADRO N° 7: EXPORTACIONES BOLIVIANAS POR
BLOQUES REGIONALES**
(Expresado en miles de dolares Americanos)

Año	Período Mes	USA	Unión Europea		MERCOSUR	CAN	TOTAL MUNDO	% USA	%Unión Europea	% MERCOSUR	% CAN
			USA	Unión Europea							
2008	ene	44.666	23.798	260.736	38.488	508.975	8.8%	4.7%	51.2%	7.6%	
	feb	24.056	25.102	263.061	35.361	482.513	5.0%	5.2%	54.5%	7.3%	
	mar	74.286	21.679	267.745	36.288	544.140	13.7%	4.0%	49.2%	6.7%	
	abr	25.968	36.957	271.376	31.605	526.452	4.9%	7.0%	51.5%	6.0%	
	may	19.835	38.183	283.327	37.367	536.419	3.7%	7.1%	52.8%	7.0%	
	jun	33.729	25.260	272.967	41.562	550.981	6.1%	4.6%	49.5%	7.5%	
	jul	24.970	25.897	326.342	55.114	628.695	4.0%	4.1%	51.9%	8.8%	
	ago	34.415	23.456	311.064	46.017	600.469	5.7%	3.9%	51.8%	7.7%	
	sep	37.386	8.427	291.739	26.710	561.400	6.7%	1.5%	52.0%	4.8%	
	oct	39.255	26.487	299.322	45.602	564.758	7.0%	4.7%	53.0%	8.1%	
	nov	29.319	17.552	326.474	40.103	597.590	4.9%	2.9%	54.6%	6.7%	
	dic	32.194	15.225	283.000	29.315	461.665	7.0%	3.3%	61.3%	6.3%	
2009	ene-dic	420,079	288,023	3,457,153	463,532	6,564,057	6.4%	4.4%	52.7%	7.1%	
	ene-jun	222,540	170,980	1,619,212	220,672	3,149,480	7.1%	5.4%	51.4%	7.0%	
	ene	25,740	14,049	193,131	27,255	362,600	7.1%	3.9%	53.3%	7.5%	
	feb	26,536	11,361	189,301	31,758	379,538	7.0%	3.0%	49.9%	8.4%	
	mar	31,973	17,503	211,203	26,130	415,540	7.7%	4.2%	50.8%	6.3%	
	abr	24,355	14,502	151,572	33,076	377,573	6.5%	3.8%	40.1%	8.8%	
	may	42,537	16,694	185,018	47,804	440,395	9.7%	3.8%	42.0%	10.9%	
	jun	27,037	21,100	177,618	58,416	446,033	6.1%	4.7%	39.8%	13.1%	
	ene-jun	178,177	95,208	1,107,842	224,440	2,421,679	7.4%	3.9%	45.7%	9.3%	

Fuente: Comunidad Andina de Naciones.

CAPÍTULO QUINTO

BOLIVIA ENTRE LA CAN Y EL MERCOSUR

Ana María Solares Gaité

ACRÓNIMOS Y ABREVIACIONES

ACE	Acuerdo de Complementación Económica
AEC	Arancel Externo Común
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALBA	Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ATPA	Ley de Preferencias Comerciales Andinas
ATPDEA	Ley de Promoción Económica y Erradicación de la Droga de los EE.UU. de Norteamérica (Andean Trade and Drug Eradication Act)
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CAN	Comunidad Andina
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
FOCEM	Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR
GRAN	Grupo Andino
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
PSDI	Programa Sectorial de Desarrollo Industrial
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SUCRE	Sistema Único de Compensación Regional del Alba
TCP	Tratado de Comercio de los Pueblos
UNASUR	Unión de Naciones Suramericanas

BOLIVIA ENTRE LA CAN Y EL MERCOSUR

Ana María Solares Gaité¹

Resumen²

En los últimos tiempos se ha venido comentando la posibilidad que Bolivia abandone la Comunidad Andina e ingrese al Mercado Común del Sur. El presente trabajo tiene por objetivo analizar esta eventualidad, tanto desde el punto de vista de las posibilidades reales que esto acontezca, como del impacto que podría tener. Para dar el contexto pertinente, ineludiblemente, el trabajo contiene un análisis del desarrollo de estas dos agrupaciones, así como de la coyuntura en la que se encuentra la integración en la región. Forma parte del documento una evaluación de los resultados que obtuvo Bolivia de su participación en la CAN y de su Asociación con el MERCOSUR, con el apoyo de información estadística. El trabajo concluye con algunos comentarios que no solo tienen en cuenta la situación de Bolivia frente a estos dos esquemas sino ante el proyecto de la integración a nivel de toda la región.

Palabras clave: Bolivia, política exterior, acuerdos de integración, CAN, MERCOSUR.

I. INTRODUCCIÓN

La situación geográfica de Bolivia, en el corazón de Sudamérica, le confiere una particular vinculación con los países de este Subcontinente y una natural participación en todo proyecto que aglutine a países de esta región. Su ubicación y su conformación territorial hacen que pertenezca a tres grandes ecosistemas, el de la Amazonía, el de la Cuenca del Plata y el de los Andes. Esta triple proyección le ha valido diversas denominaciones, como las de “país de contactos”; “país de encuentro” o “país bisagra”.

Por estas características fue y es previsible que Bolivia participe en toda iniciativa integracionista que ha tenido y tenga lugar en Sudamérica. Así lo fue en la década del 60, cuando ingresó a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio – ALALC (constituida en febrero de 1960), hoy Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI; cuando tomó parte en el establecimiento del proceso de integración física

¹ Economista, con postgrado en Integración Económica, Relaciones Internacionales y Educación Superior. Fue Viceministro de Relaciones Económicas Internacionales en la Cancillería de la República y Viceministro de Comercio y Exportaciones. Se desempeñó también en organismos internacionales.

² El texto que se publica a continuación es de exclusiva responsabilidad del autor y no expresan necesariamente el pensamiento de los editores y/o de la Konrad Adenauer Stiftung (KAS).

de la Cuenca del Plata (febrero de 1967); o cuando participó en la constitución del Grupo Andino (mayo de 1969). También resulta natural que fuera uno de los países suscriptores del Tratado de Cooperación Amazónica (julio de 1978).

En la pasada década, siendo parte de la ALADI, así como del proceso de integración subregional andino, Bolivia pudo encontrar las vías para vincularse activamente con el otro esquema subregional de igual alcance, el Mercado Común del Sur – MERCOSUR y de esta manera hacer presente su pertenencia al Cono Sur.

La Asociación de Bolivia con el MERCOSUR –concretada en diciembre de 1996, a través de un Acuerdo de Complementación Económica suscrito dentro del marco de la ALADI- no encontró incompatibilidades con su membresía andina, en tanto este estatus de asociado no significó que asumiera los compromisos propios de una Unión Aduanera, estadio de integración en el que –no sin dificultades- se encontraba y encuentra este bloque de integración del Sur. La participación simultánea en los dos esquemas de integración subregional más importantes de la región –que se da en diferentes niveles, ya que con los países andinos es más intensa al conformar con ellos, en su momento, una Unión Aduanera y estar bajo un ordenamiento jurídico supranacional- le permitió jugar un rol articulador hasta los primeros años del 2000, promoviendo la convergencia entre estos dos esquemas y tratando de constituirse en un “país de encuentro”, que consolidará un proyecto mayor, el de la integración a nivel regional.

Es recién a partir del 2006 -en un escenario en el que la integración de la región comienza a verse impactada fuertemente por la política y las distintas ideologías de los gobiernos de turno- que a Bolivia se le presenta como disyuntiva la de continuar perteneciendo a la Comunidad Andina o la ingresar como socio pleno en el MERCOSUR.

Visiones diferentes de concebir la integración y la inserción de los países en un mundo cada vez más globalizado, llevaron a la Comunidad Andina a una severa crisis, que se desencadenó con la decisión venezolana de denunciar el Acuerdo de Cartagena -comunicada en abril de 2006- y de entablar negociaciones con el bloque del Sur, que se concretaron en su adhesión a este esquema subregional en julio de 2006.

Por otra parte, las negociaciones comerciales entre países andinos y los Estados Unidos, orientadas a suscribir tratados de libre comercio, causaron una profunda división en la CAN y un estancamiento en la construcción de su Unión Aduanera. En este escenario, y sin la decisión de abandonar la Comunidad Andina, el Gobier-

no de Bolivia remitió en los primeros meses de 2007 una nota al MERCOSUR comunicando su predisposición de ingresar a este proceso de integración y solicitando se considere esa posibilidad. La solicitud en cuestión ameritó la creación de una Comisión a la que se le encomendó que en 180 días diera las recomendaciones pertinentes³. Sin duda, esta iniciativa boliviana tuvo fuertes motivaciones políticas, sin embargo, en el plano técnico resultó contradictoria, toda vez que un país no puede pertenecer en simultáneo a dos uniones aduaneras. Por otra parte, difícilmente el MERCOSUR admitiría un nuevo participante, sin que éste adoptara su política arancelaria común, lo que hacía que una eventual adhesión de Bolivia a este bloque de integración fuera excluyente de su participación en la CAN, a menos que ésta no avanzará más en la consolidación de una Unión Aduanera.

En forma paralela a los acontecimientos descritos, se puede constatar que en los últimos años se han producido muchos otros sucesos en referencia a la integración de la región, que es necesario tener en cuenta para el análisis que se emprende en este trabajo.

En primer lugar está el lanzamiento de la Comunidad Suramericana de Naciones, proyecto integracionista largamente abrigado, que fue creado políticamente en diciembre de 2004, en Cusco – Perú, un año después que culminaran las negociaciones para conformar un espacio comercial ampliado entre los dos sub-grupos de integración de Sudamérica. Este proyecto sudamericano -que compromete la participación de los 12 países que conforman el territorio de Sud América (incluida Guyana y Surinam) y que siguió la iniciativa de Brasil, lanzada en la 1ra. Reunión Cumbre de Presidentes Sudamericanos en diciembre de 2000 fundamentalmente basó su concepción en la convergencia comercial entre la CAN y el MERCOSUR⁴ y en la integración física y energética.

Después de dos Cumbres Presidenciales -llevadas a cabo en Brasil y en Bolivia⁵, en las que se determinó la Agenda Prioritaria y se aprobó un Plan Estratégico para la Comunidad Sudamericana de Naciones-, en el transcurso de una Cumbre Energética Sudamericana en Isla Margarita – Venezuela, en abril de 2007, se decidió renombrar a este proyecto regional pasando a denominarse como Unión de Naciones Suramericanas – UNASUR. A partir de este hecho, y considerando las recomenda-

³ No se conocen públicamente avances al respecto.

⁴ Que se vienen desarrollando a través de tres Acuerdos de Complementación Económica concertados dentro del marco de la ALADI: el ACE 36, suscrito en diciembre de 1996 entre Bolivia y el MERCOSUR; el ACE 58, suscrito en agosto de 2003 entre Perú y el MERCOSUR; y, el ACE 59 suscrito en octubre de 2004 entre Colombia, Ecuador y Venezuela, por una parte, y los países del MERCOSUR, por la otra.

⁵ I Reunión de Jefes de Estado de la Comunidad Sudamericana de Naciones – Brasilia, noviembre de 2005 y II Cumbre de Jefes de Estado de la Comunidad Sudamericana de Naciones – Cochabamba, diciembre de 2006.

ciones de una Comisión Estratégica de Reflexión creada por los Presidentes en diciembre de 2005, se fue abriendo paso una nueva concepción para el proceso integrador de Sudamérica que cristalizó con la suscripción del Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas, que tuvo lugar en Brasilia en mayo de 2008. Este nuevo instrumento jurídico internacional estableció un proyecto integrador de fuerte contenido político, que se propone construir una identidad y ciudadanía suramericanas y conformar un espacio integrado en lo político, económico, social, cultural, ambiental, energético y de infraestructura.

Si bien no se abandonan los avances en materia de apertura comercial logrados en la región, éstos no tienen registro en la agenda prioritaria, al parecer deberán correr por el canal paralelo de la convergencia entre la CAN y el MERCOSUR y de otros acuerdos parciales inscritos dentro del marco de la ALADI.

Ya en funcionamiento y como era previsible, la proyección que inicialmente asume la UNASUR se da en el plano político. Su primera prueba de fuego fue la intervención que hizo ante la crisis que se presentó en Bolivia en septiembre de 2008 y que motivó una Reunión de Emergencia de los Presidentes de la región, en Santiago de Chile. De este encuentro -en el que se emitió la “Declaración de La Moneda”, dando un amplio respaldo al Gobierno de Bolivia- se derivaron dos comisiones: una, para acompañar la Mesa de Diálogo que se desarrollaba en un escenario de mucha tensión y conflicto ante el cerco de la ciudad de Santa Cruz por organizaciones sociales, cuyo rol fue activo en la pacificación del país; y la otra, para investigar los sucesos del Departamento de Pando, cuyo informe no tuvo la imparcialidad esperada, por lo cual fue muy controvertido a nivel nacional.

Posteriormente, se destacaron la creación de los Consejos de Defensa y de Salud Suramericanos (XII/2009) y en la III Reunión Ordinaria del Consejo de Jefas y Jefes de Estado y de Gobierno, llevada a cabo el 10 de agosto de 2009 en Quito-Ecuador, la creación de cuatro Consejos más, los de Lucha contra el Narcotráfico; Infraestructura y Planeamiento; Desarrollo Social; y, Educación, Cultura, Ciencia, Tecnología e Innovación. Finalmente, cabe mencionar también la reciente Reunión Extraordinaria, llevada a cabo en Bariloche –Argentina, el 28 de agosto, para tratar el tema referido a la instalación de fuerzas militares extranjeras en el territorio colombiano, que llevó a emitir una declaración en la que se puso de relieve la necesidad de establecer mecanismos de confianza mutua en materia de defensa y seguridad a nivel de la región.

Otro suceso en la integración regional, que trasciende el ámbito sudamericano y se proyecta hacia América Latina y el Caribe, fue la creación de la Alternativa Bolivariana para las Américas - ALBA, en la Habana - Cuba, en diciembre de 2004. Esta iniciativa en la que participaron directamente los Presidentes de Cuba, Fidel Castro, y de Venezuela, Hugo Chávez, inicialmente se estableció como contrapartida del Área de Libre Comercio de las Américas - ALCA, bajo una ideología de izquierda que rechaza el libre comercio y que se propone centrar su atención en la lucha contra la pobreza, la exclusión social, los altos índices de analfabetismo, así como la asimetría entre los países.

Este proyecto paulatinamente fue ampliando su cobertura geográfica. El tercer país en conformar el ALBA, en abril de 2006, fue Bolivia que aportó con el Tratado de Comercio de los Pueblos - TCP. En el 2007 se incorporó Nicaragua. En el 2008 Honduras, después de un proceso fuertemente resistido por su Congreso Nacional, y un país del Caribe, Dominicana. En abril de 2009 ingresó San Vicente y las Granadinas, y en junio lo hicieron Antigua y Barbuda y finalmente, Ecuador. Están invitados a participar Jamaica, México y otros países centroamericanos. Argentina fue invitada a utilizar el Sucre (Sistema Único de Compensación Regional), moneda virtual, que fue adoptada en noviembre del 2008 para el comercio entre los nueve países. Finalmente, Vietnam fue también invitado a participar como observador.

En la VI Cumbre Extraordinaria llevada a cabo en junio de 2008, en Maracay Estado Aragua, Venezuela, este nuevo proyecto integrador dejó de llamarse "Alternativa" para pasar a denominarse "Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América" cambio fundamentado en el hecho que el significado de alianza es más acorde con sus objetivos y que el ALCA ha dejado de tener repercusión en la región. En síntesis, este es un proyecto de cooperación política, social y económica que opera, básicamente, a través de fondos compensatorios para atender deficiencias estructurales y/o necesidades coyunturales de los países miembros, así como aplicando el Tratado de Comercio de los Pueblos cuyos instrumentos todavía no están totalmente esclarecidos.

A las nuevas iniciativas de integración descritas, habría que añadir otras dos más en el área financiera: la creación del Banco del Sur y la del Banco del ALBA. Ambas entidades creadas en el lapso de 47 días la una de la otra⁶, se posesionan como bancos de desarrollo pretendiendo constituirse en opciones financieras contrapuestas al Fondo Monetario Internacional, al Banco Mundial y al Banco Interamericano de

⁶ El Banco del Sur fue constituido el 9 de octubre de 2007 y el Banco del ALBA el 26 de enero de 2008

Desarrollo. El Banco del Sur, que cuenta con 7 países suscriptores⁷, comenzará a operar en el segundo semestre de 2009, con un capital suscrito de 7 mil millones de dólares, que se orientará a financiar obras de infraestructura y a dar apoyo a empresas públicas y privadas, teniendo presentes los conceptos de igualdad, equidad y justicia social. El Banco del ALBA iniciará sus operaciones con un capital suscrito de mil millones de dólares, financiando programas y proyectos de desarrollo económico y social, la conexión de la infraestructura entre los países del ALBA y el apalancamiento a las empresas binacionales y gran nacionales.

Todo lo señalado da cuenta que en la región se han producido muchos movimientos y cambios en materia de integración, con nuevas iniciativas signadas por enfoques políticos e ideológicos bastante definidos, no obstante que algunas de ellas tienen que ejecutarse dentro de un plano de pluralismo político ante las diferencias ideológicas que se verifican y que son acentuadas. Este nuevo escenario no deja de preocupar, por el alto grado de dispersión en todos estos esquemas y proyectos de integración, así como la superposición de acciones que atomiza los esfuerzos, máxime si se considera que la crisis internacional debería encontrar como respuesta una revalorización de la integración regional en torno a un proyecto convergente y de múltiples dimensiones, en el que las variables económico-comerciales no sean dejadas de lado sino consideradas de una manera equilibrada con los planos político, social, cultural y ambiental.

Dentro del marco del escenario comentado, cuya complejidad resulta difícil reflejar en unas pocas páginas, es que se realiza el presente trabajo, con la pretensión de brindar algunos elementos de reflexión sobre la situación de Bolivia frente a la integración de la región. Como el tema central se refiere a las perspectivas que tiene Bolivia en la Comunidad Andina y/o en el MERCOSUR, se analizan con algún detalle estos esquemas de integración. Considerando que el hilo conductor principal debe ser el comercio, se repasan los comportamientos del intercambio comercial boliviano con estas dos agrupaciones. Sin embargo, se hacen también otras consideraciones que trascienden los aspectos comerciales, en el entendido que la integración en la región parece estar cambiando de ejes y que, por lo menos nominalmente, las negociaciones comerciales intraregionales o intrasubregionales, en su gran parte, ya están definidas. Salvo una reversión de los compromisos de apertura comercial consagrados en los acuerdos vigentes, el espacio comercial ampliado viene conformándose de la manera prevista, lo que implica que para el 2019 estará totalmente perfeccionado.

⁷ Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

A la luz de todas estas consideraciones trataremos de situar a Bolivia frente a estos dos procesos, indagando si el dilema aún subsiste o resulta ya un “falso dilema”.

II. APUNTES SOBRE LA CAN Y EL MERCOSUR

Si bien estos dos procesos de integración subregional se originan en épocas y contextos diferentes, con motivaciones y concepciones no del todo similares, su funcionamiento y evolución los hacen comparables. Ambos son procesos cuya naturaleza es integral, es decir que se proyectan en múltiples dimensiones, teniendo como plataforma de base una integración comercial que para el intercambio de bienes está prácticamente consolidada. Más allá de los aspectos económico-comerciales, registran proyecciones en el plano político, social, cultural y jurídico. Para sustento de estos breves comentarios generales, a continuación se elabora un análisis individualizado de cada uno de estos bloques de integración, partiendo desde su concepción.

A. DEL GRUPO ANDINO A LA COMUNIDAD ANDINA

A.1. Su concepción original

El Grupo Andino, constituido con la suscripción del Acuerdo de Cartagena entre Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú, en mayo de 1969, representó en su tiempo un proyecto de integración sin precedentes, concebido sobre la base de las experiencias de la integración latinoamericana –que no respondió a las expectativas de estos países- y de reflexiones teóricas sobre un modelo de integración para países en desarrollo.

Como en todo proyecto de esta naturaleza tuvo una buena carga ideológica, que respondía a un momento histórico en el que el funcionamiento de la economía internacional y el desarrollo de América Latina eran percibidos como una relación que aparejaba conflicto, es decir que involucraba efectos positivos y negativos, por lo cual había que minimizar estos últimos generando un desarrollo que disminuyera los lazos de dependencia. Tesis como las de la CEPAL, del “Centro y la Periferia” y del modelo de industrialización sustitutivo de importaciones⁸ tuvieron en ese contexto un respaldo ideológico importante y signaron la concepción de este proyecto de integración subregional.

⁸ La CEPAL conducida por el argentino Raúl Prebisch, entre 1950 y 1963, tuvo una gran influencia en las ideas de la integración regional. En ese período postuló que la única forma de acelerar el desarrollo de América Latina era industrializándola, en un esfuerzo por romper esa relación inequitativa del “Centro” (países desarrollados) y la “Periferia” (países en desarrollo), en la que los primeros concentran los frutos del progreso, respaldados por un permanente deterioro de la relación de los precios del intercambio.

Así se explica que el objetivo central con el que surgió el Grupo Andino fuera lograr la industrialización conjunta y concertada, tomando como base el mercado ampliado conformado a partir de una apertura de los mercados nacionales. La política industrial conjunta velaría por la equidad del proceso, lo que no era posible sobre la simple expansión del comercio que se basara en las estructuras productivas existentes, cómo ya lo había demostrado la ALALC. Bajo este enfoque desarrollista, teniendo a la programación industrial conjunta como pivote del proceso, el Grupo Andino estipuló como su objetivo primordial, lograr un desarrollo armónico y equilibrado entre sus países miembros. En función de ello, y de una manera transversal, que afecte a todos los mecanismos del Acuerdo, estableció un tratamiento especial y preferencial para Bolivia y Ecuador, considerados los países de menor desarrollo económico relativo dentro de esta agrupación.

Junto con estos conceptos, también formaron parte de su diseño original mecanismos orientados a promover el libre comercio para las producciones ya existentes en la subregión, armonizar políticas -entre las que se destaca la del tratamiento a la inversión extranjera que asegure la transferencia de capacidades a favor de las empresas nacionales- y establecer una institucionalidad que vele por los intereses de la subregión en su conjunto.

A.2. Su funcionamiento

Para una mejor percepción del desarrollo de este esquema integrador, conviene discriminar su desenvolvimiento en algunas etapas de acuerdo a ciertos rasgos distintivos:

A.2.1. Etapa de formación

Puede decirse que está comprendida desde la firma del Acuerdo de Cartagena hasta 1976, año en que Chile se retira de la agrupación. Sobre todo en los tres primeros años, esta etapa fue muy fecunda puesto que se comenzaron a ejecutar los mecanismos previstos en el Acuerdo.

Se inició el desmonte arancelario, por parte de los países de mediano desarrollo, al amparo de un Programa de Liberación programado de manera lineal, automática e irreversible, con desgravaciones arancelarias anuales de un 10% de manera de conformar una zona de libre comercio en 10 años. Bolivia y Ecuador se vieron favorecidos con una apertura de mercados inmediata, para sendas nóminas de productos y, desde 1974, con una liberación total de aranceles para todos los productos

del universo arancelario. Estas aperturas de mercado en su favor no implicaron el compromiso de una reciprocidad inmediata sino diferida hasta el año 1980, en que estos dos países deberían comenzar a abrir sus mercados para las exportaciones de sus socios andinos.

Se formuló la planificación industrial sectorial a través de los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (PSDI), que involucraron la localización de plantas, la asignación de producciones, la liberación comercial y la protección arancelaria mediante una Arancel Externo Común sectorial. Se aprobaron los primeros PSDIs, en los sectores metalmeccánico (1972) y petroquímico (1975).

En hechos concretos, estas primeras liberalizaciones arancelarias y las primeras producciones en el marco de los PSDIs aprobados, se tradujeron en un incremento en las exportaciones intrasubregionales que pasaron de 111 millones de dólares en 1970, a 613 millones de dólares en 1976 y lo más destacable fue que las producciones no tradicionales representaran el 69% de estas exportaciones.

También se avanzó en la armonización de algunas políticas, como la del Régimen Común de Tratamiento al Capital Extranjero; Régimen a las Empresas Multinacionales Andinas; Armonización de Legislaciones de Fomento Industrial, Régimen del Transporte Automotor, y otras. Asimismo, se dieron los primeros desarrollos institucionales.

Como hechos políticos sobresalen, por una parte, el ingreso de Venezuela en 1973, que fortaleció la integración andina, y por la otra, el retiro de Chile en 1976, que se produjo ante las incompatibilidades de visiones y enfoques económicos, dado que este país con el Régimen Militar ya comenzó a ejecutar un modelo aperturista, sobre todo al capital extranjero.

A.2.2. Etapa de cuestionamientos y crisis

Que se podría situar desde 1976 hasta 1987, año en que se suscribe el Protocolo de Quito. La salida de Chile tiene un fuerte impacto en el GRAN y da inicio a una etapa marcada por una pérdida de dinamismo, fuertes cuestionamientos e incumplimientos de lo pactado, y en el que la crisis internacional afectó fuertemente a los países y al proceso en su conjunto. Muy pronto se tuvieron que flexibilizar los plazos para aplicar las desgravaciones arancelarias y para adoptar el Arancel Externo Común, así como para diseñar otros PSDIs⁹ Al conmemorarse los 10 años de vigencia del

⁹ En 1977 logró aprobarse –después de dilatas y complejas negociaciones- el programa automotor, quizá el más importante y que de alguna manera perdura hasta nuestros días entre Colombia, Ecuador e incluso Venezuela.

Acuerdo, se dieron hechos políticos importantes para la marcha del proceso, como la emisión del Mandato de Cartagena, que introdujo la dimensión política al proceso y el compromiso por la democracia, y la creación del Tribunal de Justicia del Acuerdo de Cartagena, que dio seguridad jurídica respecto de la aplicación de las normas comunitarias. En contraposición, se registraron hechos lamentables como un golpe militar en Bolivia, en 1980, y un brote de hostilidades en las fronteras de Ecuador y Perú, en 1981, que afectaron el avance del proyecto.

Aunque de una manera muy aletargada, el comercio intrasubregional continuó creciendo, en 1979 superó los 1.050 millones de dólares y el 81 llegó a 1.238. Pero el estallido de la crisis de la deuda externa en 1983, con los programas de ajuste que ello implicó, determinaron que para ese año el comercio comunitario cayera en un 40%.

Estos años desmoronaron la credibilidad en el proceso, sobre todo en países como Bolivia que no había tenido las posibilidades de aprovechar de él. Se produjo un incumplimiento generalizado de los compromisos, se comenzaron a aplicar restricciones de todo tipo y a desarrollar el intercambio comercial bajo la modalidad denominada “comercio administrado”, concertado por vías bilaterales. El proceso entró en una virtual inmovilización que se prolongó por muchos años, hasta que culminaron las negociaciones del Protocolo Modificador del Acuerdo de Cartagena, suscrito en Quito en 1987.

A.2.3. Etapa de reactivación y apertura

Comprendida entre 1987 y 1996, año en que se establece la Comunidad Andina. El Protocolo de Quito (1987), cuyas negociaciones fueron largas y complejas, solo tuvo la virtud de mantener vivo el espíritu integracionista andino, puesto que no significó grandes modificaciones para la situación de estancamiento en que se encontraba el Grupo Andino, no obstante que introdujo al original Acuerdo de Cartagena grandes reformas jurídicas, orientadas a flexibilizar la aplicación de sus mecanismos.

En el año 1989, a muy poco tiempo de la entrada en vigor del Protocolo de Quito, se formuló el Diseño Estratégico para la orientación del Grupo Andino, que constituyó el punto de inflexión en el modelo inicial del proceso. Acorde con las tendencias aperturistas que ya se verificaban -y que posteriormente fueron consolidadas al influjo del “Consenso de Washington”- el Grupo Andino inició un viraje de su modelo económico inicial hacia otro que conjugue la apertura externa con la integración, en lo que pasó a denominarse “regionalismo abierto”. La percepción de las relaciones entre la integración y la economía internacional cambiaron de signo, es decir que

comenzó a considerarse que éstas eran positivas y que la integración debía servir de una plataforma desde la cual los países podrían ganar experiencia e insertarse en mejores condiciones en la economía internacional.

A partir de este hecho se desataron una serie de acontecimientos que fueron consolidando el proceso integrador andino. En 1990, se creó el Consejo Presidencial Andino de manera que los Primeros Mandatarios fueran quienes pasaron a conducir directamente el proceso, cubriendo la necesidad de una conducción política que hizo falta en las primeras etapas. En 1991 se adoptó el Arancel Externo Común, con una estructura de cuatro niveles, que comenzó a aplicarse a partir de 1994. En 1993, mediando el acortamiento de plazos, quedó constituida una zona de libre comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela. Un año antes Perú había negociado la suspensión temporal de sus compromisos de liberación arancelaria, que posteriormente los fue aplicando gradualmente hasta lograr su incorporación plena a la zona de libre comercio andina en diciembre de 2005.

Estos avances desembocaron en la negociación de un Protocolo Modificadorio al Acuerdo de Cartagena, denominado “Protocolo de Trujillo”, que fue suscrito en marzo de 1996. Con la entrada en vigencia de este nuevo instrumento jurídico la historia del proceso integrador ingresó a otra etapa, la de la Comunidad Andina, conformada por los Estados Soberanos y por los Órganos e Instituciones que forman parte del Sistema Andino de Integración, que fue instituido por el mismo Protocolo. Esto cambió la institucionalidad del proyecto andino.

En esta etapa los resultados de las transacciones comerciales fueron altamente positivos. Las exportaciones intrasubregionales que en 1986 habían llegado a descender hasta los 655 millones de dólares, nivel que tuvieron 10 años antes, en 1996 -10 años después- ascendieron hasta los 4.693 millones de dólares, es decir que se multiplicaron por más de 7 veces. Entre 1990 a 1995, el comercio comunitario creció a una tasa promedio anual de 30%. Otro hecho de notoriedad fue la composición del intercambio andino, ya que estaba sustentado en un 72% en producciones no tradicionales, con el efecto en el valor agregado y empleo que ello implica.

A.3. La transición a la Comunidad Andina

El nombre de Comunidad Andina no es una mera denominación, es el reflejo de la dinámica y el entusiasmo integracionista que se produjo en el área andina a mitades de la década de los 90, que dio como resultado importantes desarrollos en diferentes dimensiones del proceso que, sumados a los crecientes niveles del intercambio

intrasubregional, reforzaron la voluntad integracionista e impulsaron la decisión de construir una verdadera comunidad de naciones.

A diferencia de lo acontecido en otros esquemas de integración –por ejemplo la sucesión ALALC/ ALADI- la transición del Grupo Andino hacia la Comunidad Andina no se dio por una crisis, todo lo contrario, fue un paso que reflejó la evolución del primero hacia una proyección mucho más ambiciosa, sobre la base de avances que parecían estar ya consolidados.

La CAN heredó un proceso integrador con proyecciones en distintas dimensiones, que en grandes agregados se lo podría resumir de la siguiente manera: en el plano comercial estaba en pleno funcionamiento una Zona de Libre Comercio -que implicaba la eliminación de restricciones arancelarias y no arancelarias para el comercio intrazonal- y había comenzado a regir una Unión Aduanera con la aplicación de un Arancel Externo Común, que aunque imperfecta -pues tenía varias excepciones, incluida la exclusión de Perú- constituía un instrumento de fomento al comercio intrasubregional a la hora de competir con importaciones de terceros países.

En materia de armonización de políticas se contaba con Regímenes Comunes en Propiedad Industrial, Derecho de Autor y Derechos Conexos, Protección de los Derechos de los Obtentores Vegetales, Acceso a los Recursos Genéticos, Empresas Multinacionales y otros. En el orden jurídico, estaba en vigencia un Órgano Jurisdiccional, el Tribunal Andino de Justicia, que velaba por la aplicabilidad de las normas bajo el principio de la supranacionalidad. También funcionaban con éxito entidades andinas que reforzaban el proceso, como la Corporación Andina de Fomento (CAF), el Parlamento Andino¹⁰ y otras instituciones de Convenios en áreas específicas.¹¹

Sobre todos estos avances la Comunidad Andina se trazó una agenda muy amplia, tanto en el plano interno como externo, con la solvencia que le daba la conducción política de los Primeros Mandatarios. Como desarrollo interno se propuso avanzar desde la Unión Aduanera hacia el Mercado Común, es decir, complementar la libre circulación de bienes que ya se había logrado, con la libre circulación de servicios, capitales y mano de obra. Si bien este objetivo no fue logrado, se hicieron importantes avances en la liberación de servicios¹² y se lograron algunos resultados para

¹⁰ Que actualmente es elegido por voto directo.

¹¹ Convenio Hipólito Unanue, en el área de la salud; Convenio Simón Rodríguez, en el área laboral; y, Convenio Andrés Bello, en el área de la educación.

¹² Con la Decisión 659, aprobada en diciembre de 2006, se culminó la negociación para conformar una zona de libre comercio de servicios, excepto en el sector financiero. A través de esta Decisión se concedió un tratamiento preferencial a Bolivia, exonerándole de muchos compromisos en la liberación de servicios.

la circulación de personas, como la exigencia solo del documento de identidad para circular en el área andina o el Instrumento Andino de Migración Laboral.

Fue prolifera su acción en el campo de la cooperación política, con la adopción de instrumentos jurídicos como el Protocolo Adicional al Acuerdo de Cartagena: “Compromiso de la Comunidad Andina por la Democracia”; la “Carta Andina para la Promoción y Protección de los Derechos Humanos”; la “Carta Andina para la Paz, la Seguridad, Limitación y Control de gastos destinados a la Defensa Externa”; el “Plan Andino de lucha contra las Drogas Ilícitas y Delitos Conexos”; el “Plan Andino de lucha contra la Corrupción”. La vertiente social fue incorporada en la agenda de la CAN con la aprobación del Plan Integral de Desarrollo Social, en el 2004, que se propone acercar la integración a la lucha contra la pobreza, la exclusión y la inequidad social y avanzar gradualmente en la construcción de una política social comunitaria. Otro aspecto a destacar en términos de la dimensión social es la creación del “Consejo Consultivo de los Pueblos Indígenas de la Comunidad Andina”, para promover la participación activa de ellos en el proceso de integración.

Como otros temas importantes del desarrollo interno del proceso, cabe destacar la Agenda Ambiental Andina que se desarrolla sobre tres ejes temáticos, la biodiversidad, el cambio climático y los recursos hídricos. Asimismo, las políticas sobre energía que se vienen acordando a partir de la creación del “Consejo de Ministros de Energía, Electricidad, Hidrocarburos y Minas de la Comunidad Andina”.

La agenda externa de la Comunidad Andina, bajo un modelo de regionalismo abierto, cobró mucha importancia tan es así que se avanzó con la aprobación de los “Lineamientos de la Política Exterior Común” en 1999, con miras a aplicar gradualmente una Política Exterior Común. En cuanto a las relaciones externas la primera prioridad estuvo asignada a la vinculación con el MERCOSUR, que después de complejas negociaciones, culminó con la suscripción de un Acuerdo de Complementación Económica entre Colombia, Ecuador y Venezuela y este bloque, que completó los acuerdos ya suscritos por Bolivia y Perú con el MERCOSUR. También es importante poner de relieve, el Mecanismo de Diálogo y Concertación Política que –sobre la base de una propuesta boliviana- fue establecido entre las dos agrupaciones, Chile Guyana y Surinam en el 2001.

Otras negociaciones que tuvieron una atención priorizada y una sólida posición conjunta andina, fueron las desarrolladas entre los países de las Américas, con el objeto de conformar el Área de Libre Comercio de las Américas – ALCA.

Con los Estados Unidos se creó en 1998 el “Consejo de Comercio e Inversión entre la CAN y EEUU”, marco dentro del cual se proponía expandir las relaciones comerciales y el flujo de inversiones. Es menester señalar, que para esa época estaba vigente la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA) -aprobada en 1991- a través de la cual los Estados Unidos concedían aperturas de mercado para las exportaciones de cuatro países andinos¹³, como una forma de compensar los esfuerzos que éstos hacían en su lucha contra el narcotráfico y bajo el principio de la “responsabilidad compartida”. La renovación del ATPA que vencía en el 2001, requirió de una activa acción externa conjunta de los países andinos, que coronó con éxito puesto que se pudo lograr no solo una ampliación en el plazo de vigencia, sino también en la cobertura de beneficios en favor de otros sectores exportadores, a través de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA).

La discrecionalidad y unilateralidad características de estos instrumentos de apertura comercial, sumadas a la corta vigencia con la que se concibió el ATPDEA, determinaron que los países andinos beneficiarios de esta Ley iniciaran gestiones para negociar un tratado de libre comercio, cuya naturaleza recíproca y contractual daría mayor seguridad y previsibilidad a los operadores económicos. Esta posibilidad recién se concretó en el 2004, año en que iniciaron negociaciones Colombia, Ecuador y Perú, con los Estados Unidos. Bolivia quedó como país observador ante la imposibilidad de encontrar un consenso interno que le permitiera participar en tales negociaciones. Si bien los tres países señalados concurren con una posición conjunta, muy pronto surgieron dificultades de concertación que encausaron el proceso hacia negociaciones bilaterales con resultados desparejos. Actualmente la situación es la siguiente: Perú terminó su negociación y el proceso de aprobación parlamentaria; Colombia terminó la negociación pero el Acuerdo suscrito no logró la aprobación del parlamento norteamericano y la negociación con Ecuador se desactivó en pleno proceso.

La negociación con los Estados Unidos constituyó una de las principales causas, sino la causa, por la cual Venezuela abandonó la Comunidad Andina. Esta negociación, además, tuvo repercusiones en el orden interno puesto que se constituyó en un hecho que ratificó la imposibilidad de llegar a un acuerdo en torno a la vigencia de nuevo Arancel Externo Común, concertado en su estructura por los Presidentes en enero de 2002.

¹³ Los países beneficiarios del ATPA y posteriormente del ATPDEA fueron Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Venezuela no fue beneficiaria de las preferencias arancelarias otorgadas a través de este mecanismo, pese a las reiteradas gestiones andinas para su incorporación.

Como otro gran escenario de las relaciones y negociaciones externas conjuntas de la CAN se debe hacer referencia a la Unión Europea. Con este bloque de integración las relaciones andinas son de larga data y fueron diversificándose y enriqueciéndose en el transcurso de tres décadas. Esta relación evolucionó desde los acuerdos de asistencia técnica concertados entre los órganos técnicos de ambos bloques hasta acuerdos de tipo político y de carácter vinculante, como el Acuerdo de Cooperación Económica suscrito entre los países de ambos bloques, la institución del Diálogo Político y el establecimiento del Dialogo Especializado en la Lucha contra las Drogas. En materia comercial los países andinos, desde 1991, son beneficiarios de preferencias arancelarias para sus exportaciones -otorgadas de manera unilateral por el bloque europeo como una forma de coadyuvar en la lucha que sostienen contra el narcotráfico- a través del Sistema Generalizado de Preferencias que inicialmente fue denominado como SGP drogas y después de su renovación como SGP Plus.

Con el propósito de profundizar aún más las relaciones entre ambos bloques -y después de dilatadas y difíciles gestiones de los países andinos que se iniciaron en la década de los noventa- en los últimos años pudo prosperar la posibilidad de negociar una Acuerdo de Asociación, sobre la base de tres pilares: Diálogo Político, Cooperación y Comercio. Es así que en julio de 2006 se comunicó el lanzamiento de las negociaciones conducentes a esos fines y un año después -en el transcurso de una Cumbre Presidencial Andina, llevada a cabo en la ciudad de Tarija, en junio de 2007- se anunció oficialmente el inicio de tales negociaciones. Sin duda se daba comienzo a un proceso complejo entre 31 países -27 de la Unión Europea y 4 de la Comunidad Andina- que era previsible no estuviera exento de grandes dificultades. Pero a ellas se sumaron las profundas discrepancias ideológicas entre los países andinos que ocasionaron que la negociación entre bloques no prosperara.

En efecto, después de tres Rondas negociadoras, llevadas a cabo entre septiembre de 2007 y abril de 2008¹⁴, el proceso negociador se detuvo ante la imposibilidad que los países andinos pudieran acordar los términos de una posición conjunta. Bolivia fue el país que más radicalizó posiciones e imposibilitó que la concertación andina prosperara en diversos temas de la agenda comercial, no obstante que desde el inicio se estableció la posibilidad que, junto con Ecuador, recibiera un trato especial. En enero de 2009, frente a la imposibilidad de destrabar esta situación y ante las gestiones de Colombia y Perú, el Consejo de Ministros de la Unión Europea cambió su posición inicial de negociar solo con el bloque y dio su aceptación a negociar el pilar del comercio por la vía bilateral, posición que recibió duras críticas y reclamos

¹⁴ La I Ronda de Negociaciones se llevó a cabo en Bogotá - Colombia, en septiembre de 2007. La II Ronda tuvo lugar en Bruselas - Bélgica, en diciembre de 2007 y la III Ronda en Quito - Ecuador, en abril de 2008.

por parte de Bolivia. De esta manera se reinició el proceso, con la realización de la IV Ronda, en junio de 2009 en Bogotá, en la que participaron Colombia, Perú y Ecuador. Posteriormente, este último país también se alejó de las negociaciones, en virtud de lo cual en la V Ronda de negociaciones, llevada a cabo en julio de 2009 en la ciudad de Lima, solo participaron Colombia y Perú. Se prevé que estas negociaciones concluyan hasta fines del 2009.

Sin duda estas negociaciones orientadas al libre comercio dieron otro duro golpe a la marcha del proyecto de integración andino y, una vez más, pusieron en evidencia las profundas discrepancias ideológicas y la polarización que se viene dando entre los países de la CAN.

Finalmente, en materia de relaciones externas es importante apuntar la forma activa con la que la CAN actuó para poner en marcha el proyecto regional de la Comunidad Suramérica de Naciones y luego el de la Unión de Naciones Suramericanas – UNASUR. Desde el 2005 figura en su agenda prioritaria la integración latinoamericana, bajo la percepción que la CAN puede constituirse en un espacio que articule Suramérica, Centro América y el Caribe.

A.4. Situación actual y perspectivas

Los acuerdos e instrumentos internacionales carecen de validez si las Partes que los suscriben no se mantienen convencidas de los objetivos que las aglutinan y si no están dispuestas a cumplir con las reglas y compromisos pactados. Partir de estos conceptos es pertinente para reflexionar sobre el momento que atraviesa la Comunidad Andina, puesto que –dadas las visiones presentes en los gobiernos de turno– parecería que los objetivos actuales de este proyecto de integración andino no les son convincentes. Pero lo más complejo es que esta falta de convencimiento no se produce por las mismas motivaciones, lo que refleja las diferentes concepciones que se están dando en torno a la integración.

Lo paradójico es que el desarrollo activo de una de las dimensiones de la integración, la de la proyección externa conjunta, ha podido poner en evidencia esta falta de identidad con algunos de los postulados de la CAN y la polarización que se ha producido frente a ellos. Para unos países ciertos compromisos les representan una suerte de chaleco de fuerza a la hora de tratar de aplicar las políticas y prioridades que tienen trazadas para su inserción internacional, para los otros la percepción que tienen del proceso se acerca más al modelo original, el que tuvo el Grupo Andino. En el caso de estos últimos lo que estarían reflejando es una suerte de movimiento

cíclico en la percepción de la integración, comparable con las oscilaciones proteccionistas y aperturistas que se han dado a lo largo de la historia económica desde hace un siglo y medio atrás.

Lo cierto es que estas percepciones y posiciones, respaldadas en diferencias ideológicas muy acentuadas, por el momento parecieran ser irreconciliables, sin embargo, también es cierto que se hace muy difícil tomar la iniciativa de echar por la borda un esfuerzo integrador de grandes dimensiones y menos para los países pequeños insertos tan profundamente en su contexto regional. En efecto, el análisis detallado sobre la evolución de la integración andina que precede ha tenido la intención de mostrar paso a paso la complejidad y los esfuerzos que se desplegaron para evolucionar de la manera en que se lo hizo y para poner en evidencia el enorme acervo con que cuenta la CAN, que ha sentado las bases para construir un proyecto de “integración integral”.

Es claro que algunos objetivos -por la propia dinámica de la integración regional y la inserción internacional- han quedado desplazados, este es el caso de la conformación de la Unión Aduanera Andina, puesto que cada país ha recobrado el manejo discrecional de su política arancelaria. Si bien esta flexibilización de no aplicar el Arancel Externo Común, se la dio transitoriamente en julio de 2007 por el lapso de seis meses, hasta el presente ha sido objeto de reiteradas postergaciones¹⁵ y lo previsible es que no se vuelva a retomar este instrumento arancelario de manera comunitaria. Quizá lo saludable sea reconocer esta situación y quedarse con una integración comercial en un estadio de Zona de Libre Comercio de bienes y servicios, consolidando su carácter irreversible.

Alienta el hecho que en un escenario de mucho conflicto y tensión, la Comunidad Andina continúe trabajando y aprobando normas cuya temática difícilmente encontraría disensos. Esta es una forma adecuada de transitar en épocas de crisis. Lo más aconsejable será darse un compás de espera para encontrar nuevamente el horizonte.

B. EL MERCOSUR

B.1. Antecedentes y motivaciones

Esta agrupación subregional, relativamente nueva puesto que tiene 18 años de vigencia, surgió en el seno de la Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI, en marzo

¹⁵ La última postergación fue acordada en octubre de 2008, difiriendo la aplicación del Arancel Externo Común hasta octubre de 2009.

de 1991, a partir de una amplia trama de acuerdos bilaterales entre Argentina y Brasil que fueron desarrollándose con una dinámica muy acelerada, en muy corto tiempo.

Al impulso de la recuperación de los sistemas democráticos y habiendo salido de una época de extensa crisis –que para América Latina se la denominó como década perdida- Argentina y Brasil, que tradicionalmente habían rivalizado por sus pretensiones hegemónicas en la región, decidieron revertir esa actitud y crear un eje que cambiara la geopolítica de la región. Esta trascendental decisión, sin duda, partió del presupuesto de revalorizar la integración como instrumento de desarrollo y de aunar esfuerzos –fundamentalmente de tipo sectorial- para enfrentar un contexto internacional que ya conocía que el desarrollo tecnológico era la clave para el progreso.

En efecto, en noviembre de 1985, la Declaración de Foz de Iguazú dio inicio a un Programa de Cooperación e Integración, que fue aplicado mediante la suscripción de Protocolos Sectoriales, concertados en el marco de una Comisión Mixta para la Integración. De esa manera, en el transcurso de cuatro años, se suscribieron 24 Protocolos que fueron gradualmente alimentando una fructífera relación de cooperación productiva, desarrollo tecnológico y de comercio.

Estas realizaciones rápidamente demostraron la factibilidad de emprender un proceso integral, de manera que en noviembre de 1988, a tres años de este ejercicio de vinculación sectorial, ambos países suscribieron el Tratado de Cooperación e Integración Argentino-Brasileño, a través del cual se propusieron crear un espacio económico común en el plazo máximo de 10 años. Año y medio después, en julio de 1990, a través de la Carta de Buenos Aires, estos países profundizaron su compromiso, tomando la decisión de adelantar en cinco años la conformación del mercado común y de aplicar una liberalización generalizada, lineal y automática que culminara con la eliminación de aranceles y restricciones hasta diciembre de 1994. Estos compromisos fueron inscritos dentro del marco de la ALADI, por los efectos jurídicos que ello implicaba, como un Acuerdo de Complementación Económica.

El surgimiento de este proyecto bilateral –que contrastaba con el aletargamiento de la ALADI- concitó la atención de otros países de la región, de tal forma que en agosto de 1990, se reunieron los Cancilleres y Ministros de Economía de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay para analizar las posibilidades de conformar una agrupación subregional. Como resultado de este encuentro se aceptó la incorporación de Uruguay al proyecto y se invitó a Chile y Paraguay a sumarse al esfuerzo, posibilidad que fue inmediatamente aceptada por Paraguay y ante la cual Chile se reservó un período de observación.

De esta manera, se conformó este proceso de integración subregional que fue formalizado a través de la suscripción del Tratado de Asunción, el 26 de marzo de 1991. Casi un año después se completaron las formalidades para inscribirlo en la ALADI, como el Acuerdo de Complementación Económica Nro. 18 (ACE 18). La suscripción de este Tratado fue interpretado como un hecho de significación política muy importante para toda la región toda vez que puso fin a una tradicional rivalidad entre dos países de fuerte gravitación en ella y con ello se dio más confiabilidad, armonía y previsibilidad a las relaciones.

B.2. Su concepción y objetivos

Los compromisos inscritos en el Tratado de Asunción constituyeron una reafirmación de los asumidos en el proceso de cooperación e integración bilateral entre Argentina y Brasil y tomaron como base las modalidades de instrumentación establecidas en la Carta de Buenos Aires. A través de este instrumento jurídico, las Partes suscriptoras decidieron constituir un mercado común, entendiéndose que ello implicaba la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países; la adopción de un arancel externo común; y, la armonización de políticas macroeconómicas y de otras legislaciones nacionales.

El Tratado consagró como principio que el Mercado Común estaría fundado en la reciprocidad de derechos y obligaciones entre los Estados Parte, es decir que las profundas asimetrías en el nivel de desarrollo de éstos no serían tomadas en cuenta a la hora de construir el proceso integrador.

Para facilitar el logro del objetivo planteado, se dispuso el establecimiento de un período de Transición, comprendido entre la puesta en vigencia del Tratado hasta diciembre de 1994, lapso en el cual se aplicaría un programa de liberalización comercial y se trabajaría en la estructuración de un arancel externo común, así como en la armonización de políticas. Para facilitar el proceso de liberación comercial en este período se concertó un Régimen General de Origen; un Sistema de Solución de Controversias y Cláusulas de Salvaguardia.

La estructura del Tratado de Asunción es muy simple¹⁶ ya que sus 24 Artículos conforman tres partes: la relativa al mercado común; la referida a la institucionalidad; y, aquella en torno a las relaciones de las Partes con los demás países de la ALADI. Desde el punto de vista institucional, el Tratado dispuso que una vez que terminara

¹⁶ Se dio inicio así a la practicidad que caracterizó toda la marcha del proceso, en cuyo desarrollo se notó una fragilidad institucional, ya que la misma fue surgiendo a la par del desenvolvimiento de éste.

el Período de Transición, se definiría la estructura institucional definitiva para la administración del Mercado Común, entre tanto, creó dos órganos, el Consejo Mercado Común, Órgano de conducción política, integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores y Economía, en el que pueden también sesionar los Presidentes; y, el Grupo Mercado Común, Órgano Ejecutivo, integrado por representantes de los Ministerios de Relaciones Exteriores y Economía y Bancos Centrales.

Este Tratado de Asunción se planteó abierto a la adhesión de los países miembros de la ALADI, cumpliendo las normas que para el efecto dispone el Tratado de Montevideo de 1980, sin embargo, escapó de estas normas al establecer la restricción que cualquier adhesión podría darse recién después de transcurridos 5 años de su vigencia. Para esta restricción, a su vez, se estableció una excepción y es que podría adherir antes de los cinco años cualquier país miembro de la ALADI que no fuera miembro de otra agrupación; con esto quedaron abiertas las puertas tan solo para Chile.

B.3. Su funcionamiento

Como forma de facilitar el análisis, se tratará de hacer una discriminación por etapas:

B.3.1. Período de Transición

Que como se dijo, fue instituido por el propio Tratado y transcurrió desde finales de 1991 hasta diciembre de 1994. En este período se fue aplicando el Programa de Liberación Arancelaria acordado al suscribirse el Tratado y se desarrolló un intenso proceso de negociaciones que involucró el tratamiento de múltiples disciplinas. A inicios de este Período, en junio de 1992, los Presidentes aprobaron lo que se denominó como el “Cronograma de Las Leñas”, que estableció una ruta de navegación, al identificar un conjunto de medidas que debían ser adoptadas bajo cronograma, vía negociaciones, para cumplir con el objetivo de conformar un mercado común hasta diciembre de 1994.

Los resultados del intenso proceso culminaron con éxito, toda vez que al finalizar 1994 –contradiendo todo el escepticismo que surgió a la firma del Tratado- el MERCOSUR había concluido la aplicación del Programa de Liberación Comercial para conformar la Zona de Libre Comercio, así como las negociaciones que permitían que el 1ro. de enero de 1995 comenzará a funcionar una Unión Aduanera, con la aplicación de una tarifa externa común. Si bien los objetivos dispuestos para esas fechas por el Tratado de Asunción no estaban totalmente cumplidos, fue realmente loable que en el lapso de algo más de tres años y medio se hubieran obtenido esos

resultados. A esto se sumaba el crecimiento sustancial del comercio intrasubregional, por efecto de la liberalización arancelaria aplicada.

B.3.2. Consolidación de la Unión Aduanera

Que se inicia con la suscripción del Protocolo de Ouro Preto, en diciembre de 1994, a través del cual se dotó al proceso de una personería jurídica -que le permitió una representación externa- y se reforzó su institucionalidad con la creación de otros órganos, como la Comisión de Comercio del MERCOSUR, la Comisión Parlamentaria Conjunta y el Foro Consultivo Económico y Social.

En esta etapa el MERCOSUR guió sus acciones por objetivos programáticos, fijados en el “Programa de Acción del MERCOSUR hasta el año 2000”, que básicamente se proponía perfeccionar la Unión Aduanera y profundizar la integración impulsando el desarrollo de otras dimensiones del proceso. Sin embargo, el perfeccionamiento de la Unión Aduanera se tropezó con los diversos mecanismos de excepción que se establecieron al negociar el Arancel Externo, como las excepciones temporales permitidas a cada Estado; el Régimen de Adecuación que eximía inicialmente de estos compromisos arancelarios; las aproximaciones progresivas para sectores sensibles como los bienes de capital, informático y telecomunicaciones; y, las previsiones especiales para los sectores azucarero, automotriz y de textiles. Posteriormente se tuvo que autorizar también la disminución de alcúotas para mantener el aprovisionamiento de materias primas y se dio la tolerancia recíproca –solicitada por Brasil– para incrementar el arancel en tres puntos. Todo esto determinó que se continuara con una Unión Aduanera imperfecta.

Otro problema que surgió en esta época, y que se mantuvo permanentemente, fue el referido a la aplicación de las normas adoptadas, puesto que ellas requieren de un acto expreso de incorporación en las estructuras normativas nacionales¹⁷, al carecer de un carácter supranacional. Estas circunstancias alentaron que muchas disposiciones fueran trasladadas a un formato de Protocolo del ACE 18 e inscritas en el marco de la ALADI, para facilitar su aplicación a nivel nacional.

Sin embargo, esta época fue prolífera en la y adopción de normas e instrumentos propios de una integración avanzada, como el régimen de defensa de la competencia, medidas antidumping y salvaguardias frente a terceros, defensa de consumidor y otras. También se distinguen avances en la acción externa del MERCOSUR,

¹⁷ En marzo de 2006 la Secretaría del MERCOSUR informó que de las 1.712 normas aprobadas entre 1991 a esa fecha, solo el 67% tenían vigencia en los cuatro países.

como la disposición que emite el bloque para iniciar negociaciones con la Unión Europea, con el objeto de suscribir un Acuerdo Marco Interregional, preparatorio de la Asociación Interregional, política y económica que ambos bloques se dispusieran a establecer.

B.3.3. Relanzamiento del MERCOSUR

Se puede inscribir esta nueva etapa a partir del año 2000, en el que el Consejo Mercado Común aprobó una agenda prioritaria a la que denominó “Relanzamiento del MERCOSUR”.

Este programa de trabajo dio lugar a muchas decisiones y resoluciones destinadas a superar las limitaciones al acceso a los mercados que se habían venido produciendo. Ya entrados los años 2000 y ante las severas crisis que atravesaron las economías de Argentina y Brasil, tuvieron que asumirse, con criterios prácticos, algunas medidas más flexibles, como la prórroga de plazos para cumplir con algunos compromisos y objetivos comunitarios.

En esta etapa los desarrollos más importantes se inscriben en las dimensiones política y social del proceso, con la adopción de importantes instrumentos jurídicos, así como en la acción externa. Respecto a esta última cabe apuntar la decisión del Consejo, en junio de 2001, de convocar al Consejo Consultivo de Comercio e Inversión conformado por el MERCOSUR y los Estados Unidos, para examinar la posibilidad de iniciar negociaciones bilaterales sobre acceso a mercados, más allá de lo que se negociaba en el ALCA.

Desde el punto de vista jurídico, se debe mencionar la suscripción, en enero de 2004, del Protocolo de los Olivos, a través del cual se establece el Sistema de Solución de Diferencias, que se basa en un sistema arbitral y que deja abierta la posibilidad que las Partes en conflicto puedan acudir a otros foros de solución de diferencias, como el de la OMC o los previstos en acuerdos preferenciales de los que sean parte.

Del 2004 al 2006 guió la actividad un Programa de Trabajo que consideró como temas prioritarios, entre otros, la eliminación del doble cobro del arancel externo, la incorporación de normas a las legislaciones nacionales y el tratamiento de las asimetrías. En este período afectó a la marcha del proceso el conflicto jurídico ambiental que surgió entre Argentina y Uruguay por la instalación de una industria papelera en la frontera. También estuvieron presentes difíciles negociaciones entre Argentina y Brasil sobre el sector automotriz y sobre un mecanismo para disciplinar las medidas de protección en el comercio bilateral.

B.4. Las asimetrías

Como ya se comentó, el Tratado de Asunción consagró el principio de reciprocidad en los derechos y obligaciones entre las Partes, hecho que marginó de la agenda del MERCOSUR la consideración de las asimetrías. Sin embargo, las diferencias en el desarrollo de los países del bloque son tan grandes, que el tema -a cierto tiempo de vigencia del Tratado y ante los diferentes niveles de aprovechamiento de las ventajas derivadas del proceso- resultó ineludible. Es así que en el transcurso de 2003, a insistencia de Paraguay, fue objeto de deliberaciones que concluyeron con el reconocimiento de la necesidad de introducir las flexibilidades necesarias para garantizar el equilibrio y la competitividad de todas las Partes. Es muy importante que esto hubiera ocurrido puesto que la inexistencia de equidad en un proceso de integración pone en riesgo la estabilidad del mismo.

Como hecho de mayor relieve al respecto, en diciembre de 2004, se creó el Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM), uno de cuyos objetivos es el de financiar proyectos que promueven la convergencia estructural y la cohesión social y mejoren la competitividad, en especial, de las economías menores y regiones menos desarrolladas. Este Fondo, de 100 millones de dólares anuales, estará integrado por aportes de los países, en 27% de Argentina, 70% de Brasil, 1% Paraguay y 2% Uruguay. Su utilización tendrá un sentido inversamente proporcional, es decir 48% para Paraguay, 32% para Uruguay y 10% tanto para Argentina como para Brasil.

B.5. Sus resultados y su situación actual

Sin duda el MERCOSUR ha tenido un desarrollo acelerado, puesto que a los 18 años de su vigencia -a diferencia de la mayoría de otros procesos de la región y de fuera de ella, cuyos desarrollos se han tomado muchas décadas- logró conformar un proceso integrador relativamente sólido y de una cobertura amplia, que si bien no ha estado exento de dificultades y de algunas situaciones críticas, en general no ha revertido sus avances, los que se expresan en diversas dimensiones.

Como este proyecto de integración se definió como “un acuerdo político” que iba a dar estabilidad a la región y evitar cualquier tendencia a la fragmentación, su actividad en materia de cooperación política fue fértil, reportando importantes resultados, logrados a partir de la acción del “Mecanismo de Consulta y Concertación Política” marco dentro del cual los Estados Parte y sus Asociados, Bolivia y Chile, pueden adoptar posiciones y decisiones que superan lo estrictamente económico y

comercial. En tal sentido se inscribe la suscripción del “Protocolo de Ushuaia sobre Compromiso Democrático”, la “Declaración Política del MERCOSUR, Bolivia y Chile como Zona de Paz” y la creación del Observatorio de la Democracia del MERCOSUR. Asimismo, se destacan los programas de cooperación en el campo consular y la adopción de posiciones conjuntas en foros externos.

En la dimensión económico-comercial los avances iniciales del proceso fueron muy significativos, puesto que en un tiempo record se pusieron en marcha mecanismos comerciales de mucha complejidad, lo que repercutió en incrementos del comercio intrazonal de magnitudes sustanciales. Posteriormente, esta dinámica se desaceleró y el proceso entró en un de aletargamiento en el avance hacia el perfeccionamiento de su Unión Aduanera y en tránsito a su objetivo inicial de constituir un Mercado Común. Probablemente, las dificultades derivadas de las crisis que tuvieron que enfrentar Argentina, Brasil y también Uruguay, así como las inequidades surgidas en el aprovechamiento del proceso, limitaron la posibilidad de adoptar compromisos más profundos y, lo que es más, constituyeron un contexto propicio para mantener latente el problema de la no incorporación de las normas comunitarias a las legislaciones internas. Lo cierto es que en algunas circunstancias, para salir de los conflictos se tuvo que apelar al comercio administrado o a entendimientos bilaterales, tal el caso de la Comisión de Monitoreo del Comercio Bilateral Argentina-Brasil.

Es importante apuntar que después de un período prolongado de inestabilidad en el intercambio intrazonal, que tuvo las caídas más drásticas en el 2001 y el 2002, en el trienio 2003-2005 recuperó su dinámica; creciendo más del doble lo que le permitió alcanzar el record histórico de 21 mil millones de dólares. En ese período Brasil registró superávits muy elevados, los que constantemente provocan fricciones comerciales. En todo caso, si bien para la mayoría de los países el mercado ampliado tiene una gravitación muy importante en su comercio exterior, éste ha ido perdiendo preponderancia. Para Argentina, las ventas en el año 2000 al MERCOSUR representaban un 32.4% de sus exportaciones totales, en el 2005 se situaron en el 19%. Las de Brasil en el 2000 significaban un 14%, en el 2005 un 10%; Paraguay y Uruguay, que tienen mayores niveles de inserción comercial en la zona, en el 2000 registraron ventas al MERCOSUR del 64% y del 44.5% de sus exportaciones totales; respectivamente; en el 2005 estas proporciones bajaron a 50.4% y 23%, respectivamente. Esta tendencia pareciera reflejar un esfuerzo deliberado por disminuir la dependencia del mercado del MERCOSUR, sobre todo en el caso de los países más pequeños.

Finalmente, y más allá de los avances en las dimensiones sociales y culturales y en otros temas, como la cooperación energética y las acciones en ciencia y tecnología, es conveniente referirse a la proyección externa y en ella también inscribir la adhesión de Venezuela al proceso, puesto que todavía sigue siendo un tercer país. Al respecto es pertinente observar que si bien el MERCOSUR ha llevado adelante una agenda muy intensa de relaciones externas, en los hechos han sido pocos los Acuerdos que ha concretado con terceros países. El principal es el Acuerdo con la Comunidad Andina. Hubiera sido precursor en su género el Acuerdo con la Unión Europea, pero debido a sensibilidades sobre todo en el sector agrícola, aun no pudo prosperar. Respecto a Venezuela cabe señalar que se ha presentado una situación muy compleja puesto que a tres años de la firma del Protocolo de Adhesión hasta el presente no ha podido entrar en vigencia, hecho que pone en una posición delicada al país andino y que podría derivar en la decisión de revertir su adhesión.

En síntesis, el MERCOSUR constituye un proceso integrador que ha logrado establecer una masa crítica de interrelacionamiento del alta significación que le permitirá, mediando una voluntad integracionista decidida y más equidad en el proceso, seguir avanzando hacia otros niveles de integración. Le queda un largo camino por recorrer en el que sería importante que tenga prioridad –ante su gravitación en la región– su acción en pro de la integración suramericana.

III. BOLIVIA: ENTRE LA CAN Y EL MERCOSUR

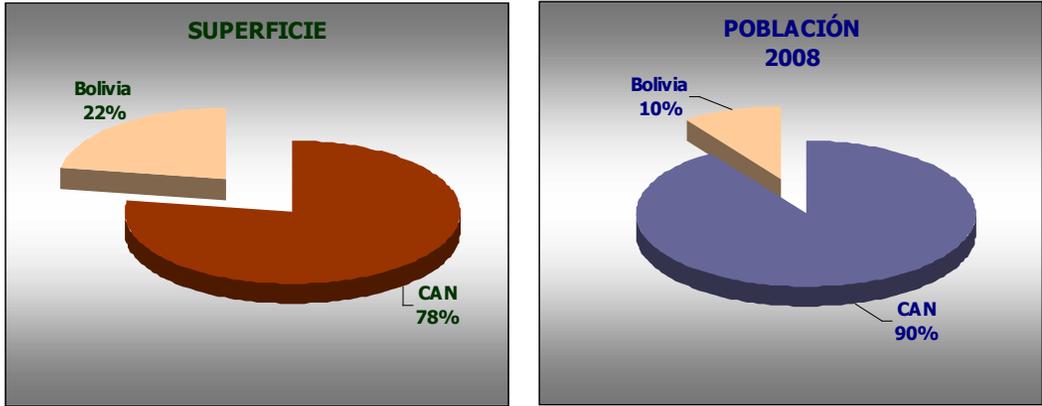
Antes de adelantar juicios en torno a una situación de disyuntiva o de dualidad de Bolivia frente a estas dos agrupaciones, es pertinente repasar alguna información que sitúe al país inmerso en cada una de ellas.

A. Participación de Bolivia en la CAN

A.1. La CAN y Bolivia en cifras

Para ponderar el peso específico de Bolivia en la Comunidad Andina resulta interesante analizar algunos indicadores, como los que se exponen en los gráficos siguientes, que dan cuenta de lo que representa el país en el área andina si se considera la superficie y la población. En el primer caso, el extenso territorio de Bolivia alcanza a representar casi una cuarta parte del espacio geográfico andino, proporción que no es equiparable con la que representa su población, que no alcanza ni al 10%.

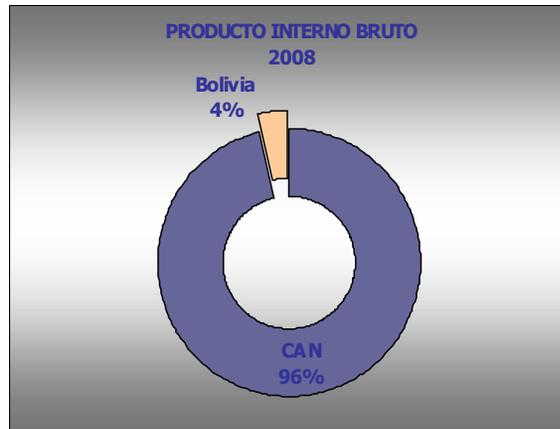
GRÁFICO N° 1 PARTICIPACIÓN DE BOLIVIA EN LA CAN EN SUPERFICIE Y POBLACIÓN



Fuente: Secretaria General de CAN.

Si estas ponderaciones las llevamos al plano económico la participación de Bolivia se ve aún más reducida. El Gráfico N° 2 nos muestra la incidencia del Producto Interno Bruto boliviano respecto al PIB andino. Procesando estas cifras en un cálculo del ingreso per cápita encontramos que Colombia y Perú, en el 2008, aproximadamente tenían un nivel 3 veces mayor que el per cápita boliviano y Ecuador 2.5 veces más.

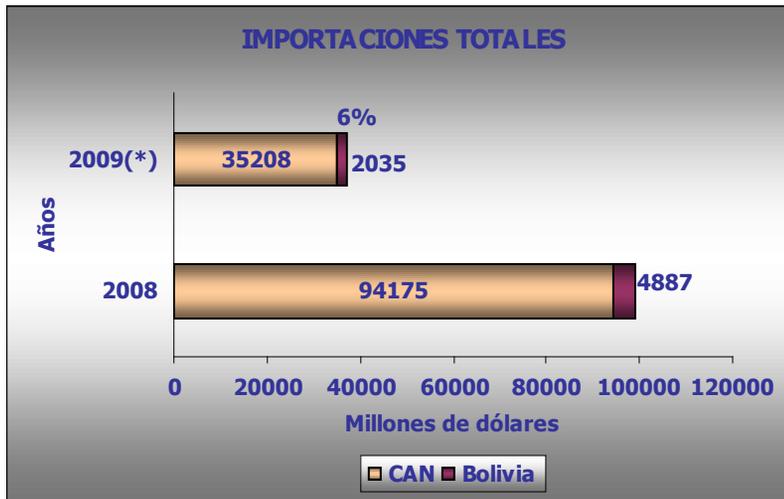
GRÁFICO N° 2 PARTICIPACIÓN DEL PIB DE BOLIVIA EN EL PIB DE LA CAN



Fuente: Secretaria General de CAN; Principales Indicadores de la Unión Suramericana. Instituto Nacional de Estadísticas - INE.

Otras variables económicas que resulta conveniente comparar son las exportaciones y las importaciones totales. El Gráfico N° 3 refleja claramente la poca significación que Bolivia tiene cuando se considera su inserción en los mercados internacionales o su demanda por productos foráneos, en relación a los demás países de la Comunidad Andina

GRÁFICO N° 3
BOLIVIA: PARTICIPACIONES EN LAS EXPORTACIONES Y
LAS IMPORTACIONES
TOTALES DE LA CAN



Fuente: Secretaria General de la CAN.

*Los datos corresponden al primer semestre del año.

La información ilustrada en los gráficos que preceden hace que constatemos que el peso específico de Bolivia en la Comunidad Andina no es preponderante y se aleja bastante del que tiene el resto de los países andinos, no obstante que el área andina constituye un espacio bastante homogéneo –si se compara con otras regiones- toda vez que esta integrado por países cuyo desarrollo, realidades, necesidades son en gran parte similares.

A.2. Bolivia como país miembro del Acuerdo de Cartagena

Como ya se dijo en el Capítulo anterior, el Acuerdo de Cartagena establece para Bolivia un Régimen Especial, que le reconoce su situación de países de menor desarrollo económico relativo, concebido con el propósito de aminorar las condiciones de desventaja que tiene a la hora de aprovechar de las oportunidades que se derivan de un proceso de integración de la naturaleza del andino. Este Régimen, que comparte con Ecuador y que es transversal a todos los mecanismos del Acuerdo, en lo sustancial, se traduce en plazos más prolongados para asumir los compromisos y en algunos casos – generalmente de manera transitoria- en condiciones más favorables o en exigencias más flexibles.

La aplicación de este tratamiento preferencial en las primeras etapas del proceso tuvo dos cauces principales, por una parte, en los mecanismos de la programación industrial conjunta y, por otra, en los de la integración comercial. En los primeros causó más frustraciones que realizaciones, toda vez que un porcentaje muy marginal de asignaciones de producciones industriales que se recibieron lograron evolucionar hasta el establecimiento de plantas industriales, las cuales no perduraron, debido a que el país no estaba preparado para saltos tecnológicos con una infraestructura industrial de apoyo.

En el área comercial, el Régimen Especial tuvo más visibilidad, puesto que dispuso una eliminación de los aranceles y las restricciones no arancelarias a favor de determinados productos que podría exportar Bolivia, desde el inicio del proceso (1970), beneficio que a partir de 1974 se amplió para todos los productos del universo arancelario, es decir para todos los productos transables que pudiera exportar el país al área andina. En contrapartida, Bolivia recién abrió su mercado para las exportaciones andinas a partir de 1992, casi veinte años después.

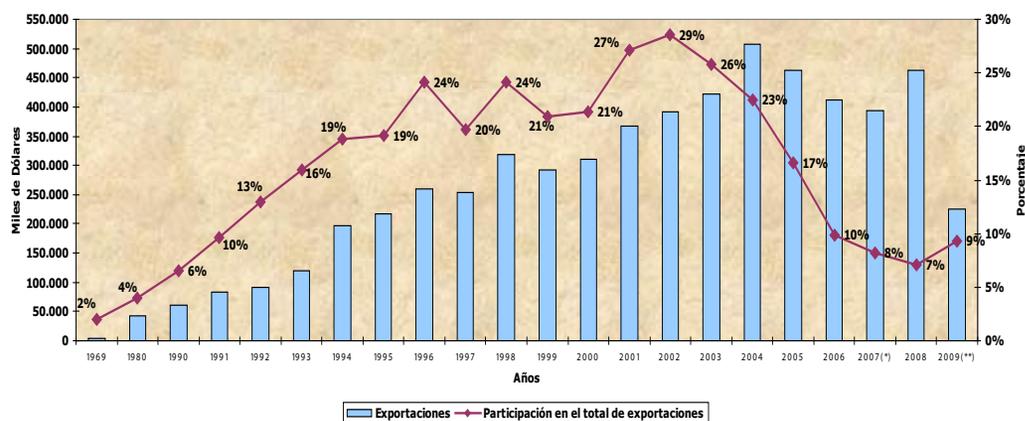
Es un hecho reconocido que la simple apertura de mercados no alcanza a generar equidad en el aprovechamiento de las ventajas derivadas de un proceso de integración, éstas tienden a concentrar los beneficios en los países de mayor producción.

Aquellos cuyas producciones son limitadas y poco diversificadas se ven imposibilitados de aprovechar de estas ventajas comerciales y por tanto reciben beneficios que se tornan en nominales con el costo político que una concesión recibida significa. Este fue el caso de Bolivia que no pudo aprovechar de la apertura del mercado andino consagrada en su favor desde 1974, mejorando recién el comportamiento de sus exportaciones en la década del 90.

A.2.1. El intercambio comercial de Bolivia con la CAN

Como se puede apreciar en el Gráfico N° 4, en el que se ponderan las exportaciones de Bolivia al área andina respecto de sus exportaciones totales, el mercado andino adquiere significación para ellas recién a partir de los primeros años de los 90, cuando comienzan a tener una tendencia marcadamente ascendente que se prolonga por una década y media, destacándose los años 2001, 2002 y 2003 en los cuales las ventas hacia la CAN llegaron a representar casi un tercio de las totales. Este desenvolvimiento positivo de las exportaciones a casi veinte años de vigencia del proceso se da a instancias de la complementariedad que va explorándose con los andinos en los sectores agroindustriales, a lo que se suma -desde el año 1995- la protección brindada por el Arancel Externo Común (AEC) respecto de la competencia proveniente de terceros países.

GRÁFICO N° 4
EXPORTACIONES DE BOLIVIA A LA COMUNIDAD ANDINA Y LA PARTICIPACIÓN EN SUS EXPORTACIONES TOTALES

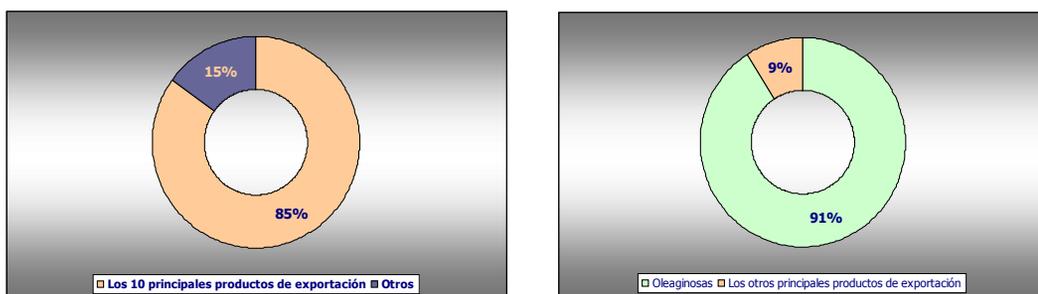


(*)A partir del 2007 no incluye cifras de Venezuela. (**) Los datos corresponden al primer semestre del año.

Fuente: Secretaria General de CAN.

Es conveniente destacar la gran importancia que tiene el margen de preferencia resultante de la aplicación del AEC para las exportaciones bolivianas al mercado andino, puesto que se constituye en un elemento que compensa los altos costos de transporte que tiene que asumir el comercio exterior boliviano por el enclaustramiento geográfico del país, los que restan niveles de competitividad a sus exportaciones. El descenso drástico a partir del 2007 se explica por el retiro de Venezuela –que también afectó parte del 2006- y las medidas adoptadas por el actual Gobierno en contra de las exportaciones agroindustriales, sobre todo del sector oleaginoso.

GRÁFICO N° 5
NIVELES DE CONCENTRACIÓN EN LAS EXPORTACIONES A LA CAN

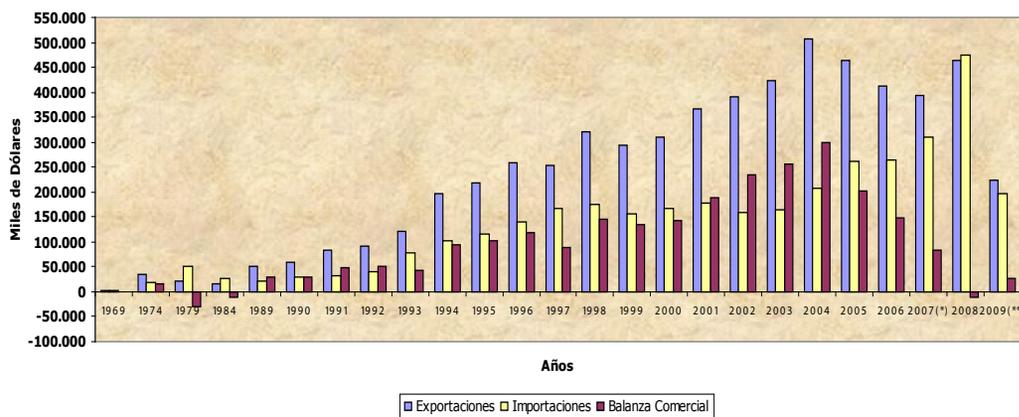


Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

Respecto de la estructura de las exportaciones bolivianas al mercado andino, cabe poner de relieve que en casi un 80% corresponden a producciones manufactureras, lo que le da un atributo muy importante a este mercado. En contrapartida, se destaca el hecho que estas exportaciones están concentradas en muy pocos productos, como lo muestra el Gráfico N° 5, en el que se aprecia que los 10 principales productos de exportación, constituyen el 85% de las ventas totales a los mercados andinos y que de las exportaciones que generan estos 10 principales productos, el 91% corresponde al sector de las oleaginosas. Esto da cuenta de la fragilidad y vulnerabilidad que tienen las exportaciones bolivianas.

GRÁFICO N° 6

BALANZA COMERCIAL DE BOLIVIA CON LA COMUNIDAD ANDINA



(*) A partir del 2007 no incluye cifras de Venezuela. (**) Los datos corresponden al primer semestre.

Fuente: Secretaria General de la Comunidad Andina.

La Comunidad Andina se constituye en la única área que reporta superávits comerciales para Bolivia, en niveles ascendentes, como lo muestra el Gráfico N° 6 que antecede, esto ha permitido que a partir de 1990 hasta la fecha, se hubiera acumulado un superávit del orden 2.425 millones de dólares. Sin embargo, es lamentable constatar que casi dos décadas de superávit se vieron afectadas por el déficit que arrojó el año 2008, el cual, fundamentalmente, encontraría sus causas en las restricciones impuestas a las exportaciones por el actual Gobierno.

A.2.2. Otros aspectos de la participación de Bolivia en la CAN

Tratándose de un proceso integrador de múltiples dimensiones, no sería lógico ponderar la participación de Bolivia en la Comunidad Andina solo a la luz de los aspectos comerciales y de promoción productiva vinculados al mercado ampliado, los cuales como se ha visto tienen un signo positivo hasta el presente. Existen otros factores que reporta para Bolivia ser parte de este esquema integrador, de igual o mayor importancia. En primer lugar está su proyección hacia el pacífico y la fuerte presencia de su pertenencia al área geográfica andina que le confiere ser parte de la CAN.

En segundo lugar, en lo que se refiere al propio desarrollo del proceso de integración, es pertinente reconocer la importancia que tienen para Bolivia los avances logrados en la normativa andina en diversas disciplinas, que suplen las falencias de la normativa nacional y que marchan a tono con la dinámica en la que evolu-

cionan a nivel internacional, lo que evita que el país quede rezagado. Por otra parte, es innegable que su participación en la CAN aumenta su capacidad de negociación en el contexto internacional a partir de un espacio de concertación más homogéneo a la realidad nacional, en el que pueden insertarse con mayor facilidad los intereses del país y no correr el riesgo de prestarse a potenciar posiciones en pro de los intereses de los países más desarrollados de un área geográfica más heterogénea.

Una ponderación relativa merece el Régimen Especial otorgado a Bolivia en los aspectos no comerciales, puesto que se ve imposibilitado de impulsar programas y proyectos de cooperación de una envergadura e impacto importante, al carecer de fondos financieros que los respalden. Sin embargo, no es en absoluto despreciable la posibilidad de establecer mecanismos al amparo de este Régimen que flexibilicen compromisos o mejoren condiciones, a la hora en que los costos de participar en el proyecto integrador resulten onerosos o que las posibilidades de aprovechar las ventajas resulten lejanas.

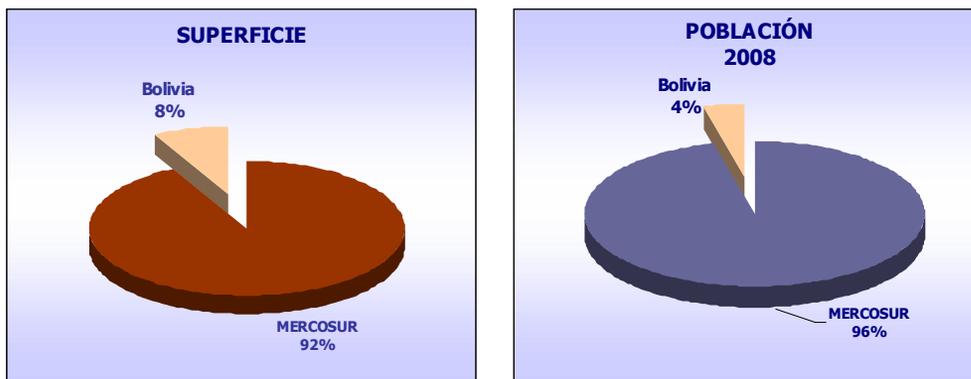
Todos los aspectos señalados, sumados a la cooperación política y a otros más que sería largo enumerar, adquieren mayor relevancia si se los coloca en el contexto un mundo cada vez más interdependiente y globalizado, en el que –paradójicamente– el fenómeno de la constitución de bloques de países está cada vez más presente por su naturaleza estratégica.

B. Asociación de Bolivia con el MERCOSUR

B.1. El MERCOSUR y Bolivia en cifras

Al igual que como se procedió con la Comunidad Andina, es pertinente apoyarse en algunos datos estadísticos para apreciar la gravitación que pueda tener Bolivia en el MERCOSUR. Se debe aclarar que para determinar los niveles de participación, las cifras totales incluyen los valores de Bolivia. Como es previsible, al tratarse de una agrupación en las que están los dos países y economías más grandes de Suramérica, las proporciones de participación son mucho más reducidas. En efecto, si consideramos las variables de superficie y población del MERCOSUR, procesadas en el Gráfico N° 7, constatamos que Bolivia representa el 8% del territorio del MERCOSUR y por la poca densidad poblacional que la caracteriza, esta proporción se reduce a un 4% si se trata de la población.

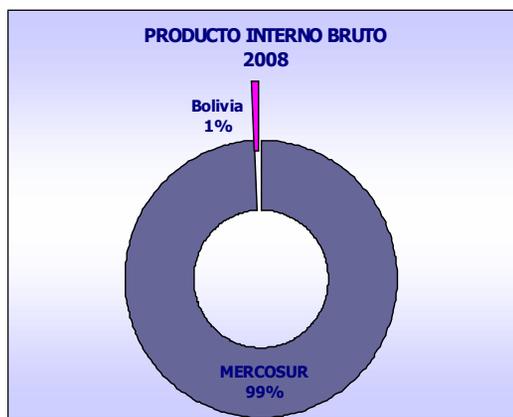
GRÁFICO N° 7 PARTICIPACIÓN DE BOLIVIA EN EL MERCOSUR EN SUPERFICIE Y POBLACIÓN



Fuente: Secretaría del MERCOSUR.

En el plano económico las proporciones con las que concurre el país son casi marginales. El Gráfico N° 8, que corresponde a información sobre el Producto Interno Bruto, muestra que el PIB boliviano representa el 1% del PIB de esta agrupación. Llevadas estas cifras al ingreso per cápita, en el 2008, los niveles de Brasil y Argentina eran alrededor de 5 veces mayores al per cápita de Bolivia. Uruguay 6 veces mayor y Paraguay –el más aproximado- mostraba un nivel mayor en un 60%.

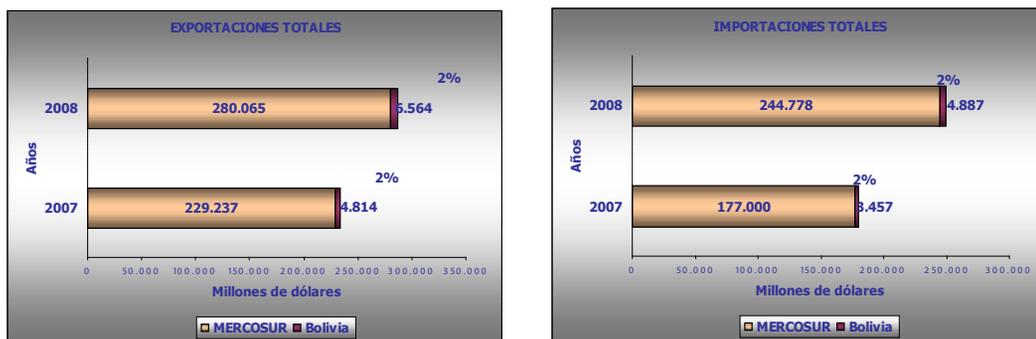
GRÁFICO N° 8 PARTICIPACIÓN DEL PIB DE BOLIVIA EN EL PIB DEL MERCOSUR



Fuente: SGCAN: Principales Indicadores de la Unión Suramericana. Instituto Nacional de Estadística - INE.

Si se consideran los niveles agregados de comercio exterior, como se aprecia en el Gráfico N° 9, las exportaciones totales de Bolivia, en los dos últimos años, alcanzan a representar el 2% de las exportaciones totales del MERCOSUR. Igual porcentaje corresponde a las importaciones totales de Bolivia respecto de las importaciones totales del MERCOSUR.

GRÁFICO N° 9
BOLIVIA: PARTICIPACION EN EXPORTACIONES E
IMPORTACIONES EN EL MERCOSUR



Fuente: SGCAN - Principales Indicadores de la Unión Suramericana.

La información estadística comentada permite apreciar que Bolivia, en el seno del MERCOSUR, tiene una dimensión geográfica, poblacional y, ante todo, económica muy reducida, lo que a su vez permite inferir que sus posibilidades de gravitar en este bloque de integración son mucho más limitadas que frente a la Comunidad Andina, máxime si se tiene en cuenta las situaciones tan asimétricas que se presentan en el MERCOSUR. No obstante, no se puede desmerecer el interés que puede despertar Bolivia en sectores estratégicos (gas, litio, etc.) en algunos países de esta agrupación.

B.2. Bolivia como país asociado del MERCOSUR

Una vez concluido el período de transición dispuesto en el Tratado de Asunción (diciembre de 1994) -y no obstante que este instrumento jurídico en su Art. 20 señalaba que estaba abierto a la adhesión, previa negociación, de los países miembros de la ALADI después de haber transcurrido cinco años de su vigencia- los países integrantes del MERCOSUR y de la Comunidad Andina sostuvieron, en febrero de 1995, la primera reunión exploratoria de la posibilidad de conformar entre las dos agrupaciones una zona de libre comercio. Estos encuentros se fueron suscitando a

los largo de 1995 y del 1996, pero es recién en abril de 1998 que producen un hecho concreto, la suscripción de un Acuerdo Marco.

En forma anticipada Bolivia –que ya tenía con los países del MERCOSUR la vinculación formal de haber instituido el proyecto de integración física de la Hidrovía Paraguay-Paraná, inicialmente al amparo del Tratado de la Cuenca del Plata y posteriormente del Tratado de Montevideo constitutivo de la ALADI- comenzó un proceso de acercamiento individual con esta agrupación apelando a su dimensión río platense, que derivó en las negociaciones que culminaron con la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica Nro. 36 (ACE 36) dentro del marco de la ALADI. De esta manera Bolivia junto con Chile -que suscribió con el bloque del Sur otro acuerdo de similares características¹⁸- se convirtieron en los dos primeros países “Asociados del MERCOSUR”.

El ACE 36, que fue suscrito en diciembre de 1996 y que entró en vigencia en febrero de 1997, plantea como objetivos centrales: crear un marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado donde circulen libremente los bienes y servicios; conformar una zona de libre comercio en el período de 10 años; y, promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física. La estructura de este Acuerdo contiene 27 capítulos que no están agrupados temáticamente.

Para cumplir con el objetivo de conformar una zona de libre comercio, que viene a ser lo fundamental del Acuerdo, contiene un Programa de Liberación Comercial consistente en desgravaciones progresivas y automáticas aplicables a los aranceles vigentes para terceros países, en modalidades diferentes según se trate del anexo en el que este incorporado el producto. En la Tabla que figura a continuación se ha tratado de registrar esquemáticamente la mecánica de este Programa de Liberación; en la misma se puede observar que existen siete anexos y un Régimen General en los que han sido incorporados todos los productos del universo arancelario, en función de sus grados de sensibilidad a una apertura comercial. Se puede apreciar que, salvo los productos del Anexo 7, que gozaron de una preferencia arancelaria del 100% a la firma del Acuerdo, los productos contenidos en el Régimen General y los cuatro primeros Anexos –en diferentes ritmos- estuvieron sujetos a desgravaciones arancelarias progresivas que culminaron en el 2006, lo que equivale a decir que para ese año Bolivia y MERCOSUR consolidaron una zona de libre comercio para más de un 80% del universo arancelario. Los Anexos 5 y 6 que contienen productos

¹⁸ El MERCOSUR y Chile suscribieron el Acuerdo de Complementación Económica Nro 35 (ACE 35) en junio de 1996, que entró en vigencia en octubre de ese mismo año.

sensibles y muy sensibles llevan el ritmo de desgravación a 15 y 18 años, respectivamente. Por tanto entre los países suscriptores del ACE 36 habrá una zona de libre comercio sin excepciones a partir del año 2014.

CUADRO N° 1

ACE 36: Programa de Liberación Comercial
Rebaja Arancelaria Anual por Anexo
(En porcentaje)

Anexos	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Anexo 1	50	50	50	50	50	60	70	80	90	100								
Anexo 2	30	35	40	45	50	60	70	80	90	100								
	50	55	60	65	70	75	80	85	90	100								
	60	64	68	72	76	80	84	88	92	100								
	70	73	76	79	82	85	88	91	94	100								
	80	82	84	86	88	90	92	94	96	100								
Anexo 3	15	15	15	20	25	30	40	60	80	100								
Anexo 4	10	10	10	10	10	20	40	60	80	100								
Anexo 5									10	20	30	40	60	80	100			
Anexo 6									10	10	10	10	20	30	40	60	80	100
Anexo 7	100																	
Reg. General	30	35	40	45	50	60	70	80	90	100								

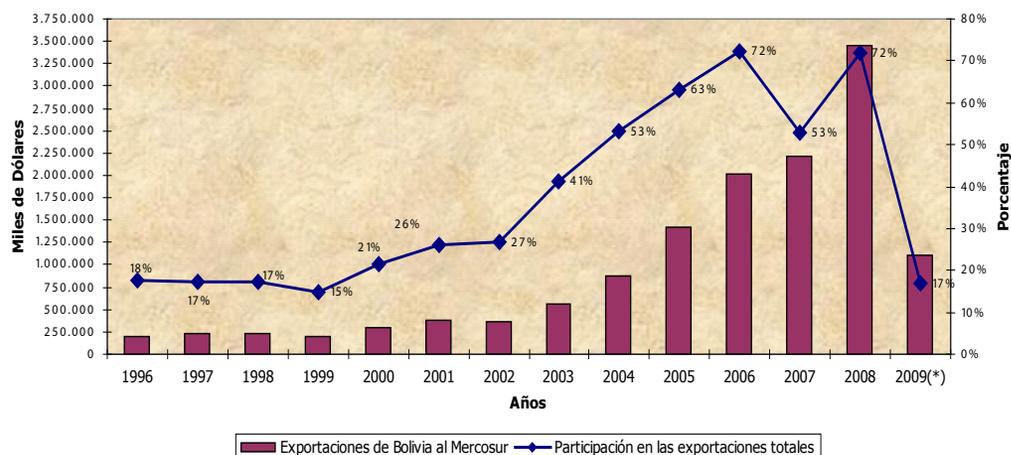
- Liberación arancelaria inmediata
- Liberación arancelaria en un período de 10 años para productos sensibles
- Liberación arancelaria en un período de 15 años para productos muy sensibles (Bolivia: 519 ítems; Mercosur: 225 ítems)
- Liberación arancelaria en un período de 18 años para productos ultrasensibles (Bolivia: 28 ítems)

Fuente: Instituto Boliviano de Comercio Exterior. Secretaría General de la ALADI.

B.2.1. Intercambio comercial con el MERCOSUR

Como se puede observar en el Gráfico 10, en el que se muestra el comportamiento de las exportaciones bolivianas a partir del año de suscripción del Acuerdo, éstas se mantuvieron casi estacionarias en los primeros años de la vigencia del ACE 36, representando alrededor de un 17% de sus ventas totales, a diferencia de las compras que se fueron haciendo del bloque, las cuales ascendieron rápidamente desde el primer momento. A partir del año 2001 las ventas bolivianas comenzaron a tener una tendencia marcadamente ascendente, lo que hizo que para el año 2006 éstas constituyeran el 72% de las exportaciones totales, declinando el 2007 y volviendo a ascender el 2008, en lo que pareciera ser una tendencia cíclica, por las alteraciones en la producción y exportaciones de hidrocarburos.

GRÁFICO N° 10 EXPORTACIONES DE BOLIVIA AL MERCOSUR Y PARTICIPACIÓN EN SUS EXPORTACIONES TOTALES

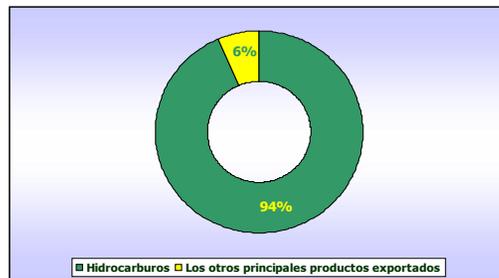


(*) Los datos corresponden al primer semestre del año.

Fuente: Secretaría General de la ALADI/Secretaría General de la Comunidad Andina.

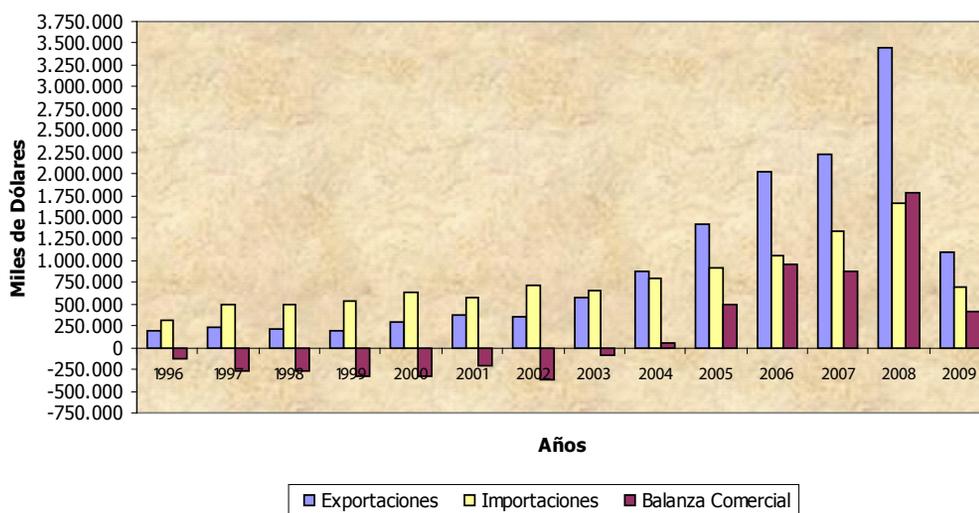
Cuantificando las exportaciones de los 10 principales productos se ha podido determinar, como se aprecia en el Gráfico N° 11, el grado de concentración de las exportaciones bolivianas. En efecto, estos 10 productos para el año 2007 representaron el 97% de las exportaciones de Bolivia al MERCOSUR y de las ventas de ellos el 94% fueron hidrocarburos. Cabe otro apunte, este 97% de ventas bolivianas estuvieron basadas en recursos naturales y materias primas, dadas las permanentes dificultades que se han venido presentando a la hora de exportar algún producto manufacturado a este bloque de integración.

GRÁFICO N° 11 NIVELES DE CONCENTRACIÓN EN LA EXPORTACIONES BOLIVIANAS AL MERCOSUR



A continuación se grafican los datos de la Balanza Comercial, lo que nos permite constatar que recién a partir del 2004 reporta saldos positivos, con una tendencia que podría ser cíclica.

GRÁFICO N° 12
BOLIVIA: BALANZA COMERCIAL CON EL MERCOSUR

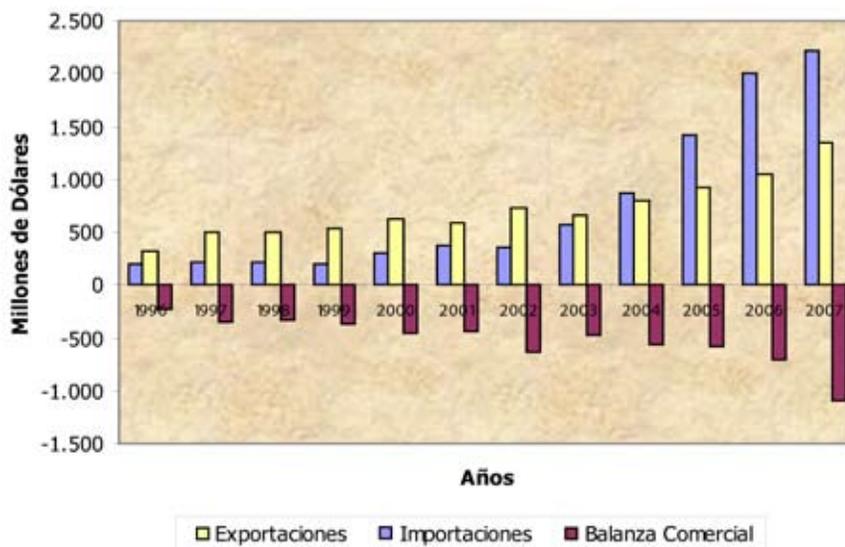


(*) Los datos corresponden al primer semestre del año.

Fuente: Secretaría General de la ALADI/Secretaría General de la Comunidad Andina.

Afinando más el análisis y en orden a determinar el verdadero significado que tiene para Bolivia la zona de libre comercio conformada con el MERCOSUR, se han excluido del intercambio comercial las exportaciones de hidrocarburos, que se realizan al amparo de acuerdos bilaterales diferentes del ACE 36. De esta manera se ha puesto en evidencia los resultados nada alentadores que este Acuerdo de liberación comercial ha producido para el país. El Gráfico N° 13 muestra el permanente balance deficitario para Bolivia, que se ha ido acentuando en los últimos años, y que en cálculos acumulados, desde 1997 a 2007, asciende a 5.989 millones de dólares. Esta situación –previsible por el diferente nivel de desarrollo de las estructuras productivas bolivianas y las de Argentina y Brasil, países en los que se concentra el intercambio comercial boliviano con el MERCOSUR- ya fue advertida en los primeros años de vigencia del ACE 36, al determinarse que antes que entrara en vigencia el Acuerdo (1996) por un dólar que vendía Bolivia compraba tres dólares de esta agrupación, en tanto que a los cinco años de vigencia del Acuerdo (2002) por un dólar que vendía Bolivia compraba siete.

GRÁFICO N° 13
BOLIVIA: BALANZA COMERCIAL CON EL MERCOSUR SIN CONSIDERAR LAS EXPORTACIONES DE GAS NATURAL



Fuente: Secretaria General de la ALADI e Instituto Boliviano de Comercio Exterior.

Las constantes gestiones que se hicieron, hasta en las máximas instancias políticas, desde el año 1998 hasta el 2002 –y posteriormente sabemos que las gestiones también fueron similares- para atenuar esta situación, se enfrentaron ante un proteccionismo no declarado que caracteriza la política comercial de algunos países de esta agrupación. No obstante que los volúmenes de exportación de Bolivia son totalmente marginales a la hora de compararlos con las demandas que tiene el mercado de este bloque, y de las declaraciones políticas a favor de mejorar la participación de Bolivia en el intercambio comercial, no hubo posibilidades de adelantar los plazos de las desgravaciones arancelarias o conseguir otras condiciones mejores, para beneficiar las ventas bolivianas. En ese entonces acuñamos una frase y buscamos lograr un objetivo: revertir la situación de venderle al MERCOSUR “gas y nada más”, que actualmente tiene aún más vigencia por que se ha acentuado esta situación y porque se ha abierto más el mercado boliviano en aplicación de los compromisos graduales de desgravación arancelaria que conlleva el Acuerdo.

B.2.2. Otros aspectos de la asociación de Bolivia con el MERCOSUR

Las otras posibilidades de vinculación e integración estipuladas en el ACE 36, no han tenido mayores desarrollos, excepción hecha por lo establecido en el Vigésimo

Protocolo Adicional al ACE 36, que en materia de integración física incorpora a su ámbito el “Acuerdo entre la República Argentina y la República de Bolivia sobre la construcción del Puente en el paso Fronterizo Salvado Mazza –Yacuiba”; y en el Vigésimo Segundo Protocolo Adicional referido al “Acuerdo de Facilitación del Comercio mediante el establecimiento de Áreas de Control Integrado entre las fronteras de los Estados Partes del MERCOSUR y la República de Bolivia”. Ambos constituyen temas de cierto relieve.

Más allá de lo anotado, el estatus de país asociado ha propiciado que Bolivia tenga la posibilidad de participar -al igual que lo hace Chile- como socio pleno en todos los mecanismos e instrumentos de la integración del bloque, que no sean los referidos a la Zona de Libre Comercio ni a la Unión Aduanera que tiene en funcionamiento. Esto ha determinado que el país contraiga compromisos iguales que los socios de la agrupación, en todas las otras dimensiones del proceso, que como hemos visto en el acápite anterior, tienen avances de mucha importancia y responden a una agenda bastante amplia. Al respecto cabe citar la participación boliviana en los instrumentos de cooperación política, en la proyección externa conjunta, en programas comunitarios de desarrollo económico, en la agenda social y cultural y en proyectos y acciones que exploran otras vertientes de integración y cooperación y que le dan mayor solidez al proceso.

Cabe señalar que esta situación ha creado, en algunos casos, superposiciones y hasta ciertas incompatibilidades con la agenda andina, pero que en todo caso no tienen un carácter excluyente como es el caso de los temas que se involucran en las políticas comerciales comunitarias de ambos procesos.

C. ¿Un falso dilema?:

Por todo lo expuesto hasta acá, podemos concluir manifestando que colocar como disyuntiva la participación de Bolivia en la Comunidad Andina o en el MERCOSUR –alternativa que surgió una vez que el Gobierno de Bolivia solicitó su incorporación al bloque del Sur- ha perdido sentido en las actuales circunstancias a la luz de consideraciones tan solo técnicas. En efecto, el principal escollo técnico -la incompatibilidad de participar en dos uniones aduaneras- parecería que ya no es tal, puesto que la Comunidad Andina está dejando de lado su objetivo de conformar una Unión Aduanera, lo que eventualmente permitiría que Bolivia adhiera a la Unión Aduanera del MERCOSUR y continúe participando en la CAN, que actualmente tiene en funcionamiento solo una zona de libre comercio.

En las otras dimensiones de la integración, como ya lo señalamos, prácticamente Bolivia ha venido participando con iguales niveles de compromiso en ambos bloques, asumiendo obligaciones y adquiriendo derechos en temas similares. En el área andina lo ha venido haciendo en su calidad de país miembro, en tanto que en el MERCOSUR su adhesión a estos compromisos ha sido de facto, puesto que el ACE 36 no da una cobertura jurídica para tales alcances. Sin embargo, salvo contadas excepciones, como la adopción de posiciones conjuntas en foros externos, esto no le ha representado serias incompatibilidades.

Por tanto, siempre en el plano de las consideraciones teóricas, si se reactivara la intención del Gobierno de Bolivia de adherir al MERCOSUR, actualmente hay salidas técnicas para negociar también su permanencia en la Comunidad Andina, por supuesto apelando a mecanismos de excepción para no violentar los marcos normativos. Pero el fondo del problema, a nuestro juicio, no está en los aspectos señalados, existen otras consideraciones de orden económico y político que deben tomarse en cuenta. a la hora de evaluar la posibilidad de un cambio de membresía.

Respecto a los aspectos económico-comerciales partamos señalando que la apertura de mercados de ambas agrupaciones y de Bolivia, son hechos consumados que no debieran revertirse ante la posibilidad que analizamos, puesto que en ambos ámbitos Bolivia debería seguir participando con las obligaciones y derechos propios de una zona de libre comercio, ya perfeccionada en el caso de la CAN y a punto de perfeccionarse con el MERCOSUR, situación que además se vería reforzada por la convergencia que se está dando entre las zonas de libre comercio de ambos bloques, vía los Acuerdos negociados en el marco de la ALADI. El problema se da frente al ingreso de Bolivia en la Unión Aduanera del MERCOSUR que conlleva asumir una estructura arancelaria acorde a los intereses de países de este bloque cuyas estructuras productivas son muy diferentes a la nuestra. Entonces, habrá que preguntarse si reportará beneficios adoptar aranceles que encarezcan los precios internos de rubros que no producimos, en aras a la pertenencia en un bloque al que no le podemos vender pues lo poco que producimos es competitivo con lo que el bloque ofrece. Se debe aclarar que esta Unión Aduanera en la práctica, por la conformación en marcha de una zona de libre comercio entre los dos procesos y por otros acuerdos comerciales del MERCOSUR en el seno de la ALADI, tendrá vigencia para países de fuera de la región.

En el orden político –no se entienda por tal lo referido a las afinidades o desacuerdos ideológicos- no hay duda que el peso específico del MERCOSUR, por la presencia de los países más grandes de la región, tiene más relevancia. Por las mismas razones, en

esta agrupación es notoria la gravitación que tiene, en la toma de decisiones, el eje conformado por los países de mayor dimensión; entonces surge otra pregunta: ¿será más beneficioso pertenecer a un bloque de esas características, en el que las asimetrías en el desarrollo de los países no han sido tomadas en cuenta en pro de una participación más equitativa, o hacerlo en un bloque de menores dimensiones pero de similar importancia, que es más homogéneo, en el cual existen mayores posibilidades de tener más presencia y que reconoce un trato preferencial a los países de menor desarrollo?

Finalmente otra acotación, una eventual membresía de Bolivia en el MERCOSUR sobre la base que se hubieran superado las dificultades técnicas y se hubiera tenido la posibilidad de formular las normas pertinentes para no alterar también su permanencia en la Comunidad Andina, sin duda que en los hechos produciría un alejamiento de la CAN, que en la coyuntura por la que atraviesa agravaría su crisis y pondría en riesgo su propia vigencia, responsabilidad histórica que todo país debiera eludir, ante un proyecto de grandes méritos y esfuerzos, de importantes desarrollos y de muchas perspectivas aún.

D. La apuesta a un espacio sudamericano

La integración en la región en los últimos años ha adquirido otra dinámica, ha proliferado en iniciativas y está cambiando de ejes. Bajo estos presupuestos, la Unión de Naciones Suramericanas debiera ser el proyecto que aglutine los esfuerzos, articule los esquemas y fortalezca su acción en las múltiples dimensiones que demanda una región con apremiantes necesidades, donde se requiere emplazar todos los esfuerzos posibles para luchar contra la pobreza, las desigualdades y la exclusión social. Una región que frente a la crisis y al cambio del mapa mundial de los intercambios y de las ventajas comparativas y competitivas, debiera actuar como amortiguador, dando la seguridad jurídica imprescindible para crecer con equidad.

En un proyecto suramericano de tal naturaleza, que ponga la mira en el largo plazo, que se despoje de ideologizaciones, Bolivia mas que ningún otro país de la región, debiera jugarse la apuesta, puesto que por su triple proyección -hacia el Pacífico, la Amazonía y la Cuenca del Plata- tiene una situación privilegiada, que le reportaría importantes beneficios tanto económicos como políticos, si sabe desempeñar un rol articulador.

En esta perspectiva, será necesario actuar con prudencia y responsabilidad. Mantenerse con los compromisos actuales en las dos agrupaciones. Participar en otras iniciativas que sumen y no le resten al proyecto regional. En definitiva, actuar como un país de encuentro, de contactos y de articulación.

IV. CONCLUSIONES

El análisis y consideraciones realizadas nos permiten extractar algunas conclusiones, que de manera sintética se las expone a continuación:

- En primer lugar, se debe concluir destacando que la integración en la región está pasando por un momento de cambios, en el que priman percepciones en torno a ella de fuerte contenido político, impulsadas por posiciones bastante ideologizadas. Es evidente que el mapa de las interrelaciones regionales ha cambiado y que las visiones sobre la integración y sobre la inserción de los países en el contexto internacional son objeto de posiciones polarizadas
- Se constatan nuevas y diversas iniciativas integradoras con un alto grado de dispersión y muchas veces con superposición de acciones que, lamentablemente, atomizan los esfuerzos, en circunstancias en la que la crisis internacional debería ser enfrentada con un proyecto integrador revalorizado, convergente y de múltiples dimensiones.
- En este escenario y teniendo como telón de fondo la crisis internacional actual, el desarrollo de los dos proyectos subregionales de mayor envergadura, la Comunidad Andina y el MERCOSUR, también ha sido impactado.
- El proyecto de integración andino atraviesa por una severa crisis, precisamente motivada por las dificultades de armonizar visiones en torno al futuro del proceso y a la proyección de los países en el ámbito internacional, que en hechos concretos ha determinado una reversión en su desarrollo desde el estadio de la unión aduanera a un nivel menos profundo, una zona de libre comercio. Aparejado a esto, los países andinos han entrado en una dinámica de negociaciones con terceros países de manera individual, lo que debilita aún más el proceso.
- El proyecto integrador del Sur arrastra por largo tiempo diversas dificultades que no le permiten consolidar su unión aduanera, a lo que se suman recurrentes prácticas de restricción a su comercio intracomunitario, ahora más justificadas en la crisis internacional. Estas posiciones proteccionistas han llevado inclusive a crear mecanismos para administrar las restricciones. Por otra parte, los niveles tan asimétricos en el desarrollo de los países del MERCOSUR que determinan un aprovechamiento nada equitativo de las oportunidades que brinda el proceso y que son objeto de constantes tensiones, constituyen un problema estructural que frecuentemente entraba el desarrollo del proceso.

- Para Bolivia su participación como socio pleno de la Comunidad Andina le ha reportado importantes beneficios, fundamentalmente comerciales, toda vez que -sobre la base de una complementariedad productiva especialmente en el sector agroindustrial- desde hace casi dos décadas viene acumulando saldos favorables en la balanza comercial con la CAN. Por su parte, la asociación del país con el MERCOSUR ha tenido importantes efectos vinculados a la dimensión política de este proceso, más no en el plano comercial, en el que los resultados no han sido positivos, situación explicable por las grandes asimetrías en las posibilidades de exportación y en la similitud de las estructuras productivas y exportadoras en el sector agroindustrial.
- Por afinidades políticas antes que por razones económicas, en el 2007 el Gobierno de Bolivia solicitó el ingreso del país al MERCOSUR, lo que puso en el debate la disyuntiva entre la CAN y el MERCOSUR, puesto que no podría pertenecer a dos uniones aduaneras al mismo tiempo.
- La dificultad técnica actualmente ya no existe, ante la imposibilidad de la CAN de consolidar su Unión Aduanera, objetivo que al parecer ha perdido vigencia máxime si se consideran los acuerdos comerciales que están concertando individualmente algunos países andinos con terceros países. Por tanto, Bolivia podría adherir al MERCOSUR y seguir perteneciendo a la zona de libre comercio andina, por supuesto, mediando las correspondientes negociaciones en el seno andino.
- Sin embargo, más allá de los aspectos técnicos, existen razones económicas y de índole político –entendidas estas últimas como aquellas que respondan a la visión de largo plazo que se tenga sobre la inserción de Bolivia en la región- que deberían ser ponderadas a la hora de decidir por estas opciones.
- En el plano económico, el ingreso de Bolivia a la Unión Aduanera del MERCOSUR implicaría asumir un Arancel Externo Común que responde a las necesidades e intereses de países con estructuras productivas muy diversificadas en contraposición con la nuestra que está concentrada en pocos productos, lo que en la práctica representaría tan solo un encarecimiento de precios para el consumidor boliviano en aquello que no producimos, en pro de la pertenencia a un bloque en el que no podremos colocar nuestros pocos productos de exportación.

- Desde un punto de vista político, habrá que sopesar si resulta más beneficioso pertenecer a un proceso en el que gravitan los intereses de los más grandes, sin un adecuado tratamiento de las asimetrías en el nivel de desarrollo de los países, o hacerlo en un proceso más homogéneo, en el que el país puede tener mayor peso específico y por tanto sus intereses mejor tomados en cuenta.
- En todo caso, resulta a todas luces conveniente que Bolivia se juegue por un proyecto mayor, el de la integración regional, que sea el resultado de la convergencia entre estos dos esquemas subregionales. En esta perspectiva, que le podría reportar importantes beneficios económicos y políticos, lo acertado sería adoptar una política más prudente, manteniéndose con el nivel de compromisos actuales en las dos agrupaciones.
- Pese a las actuales dispersiones de esfuerzos, el proyecto integrador regional ya se ha institucionalizado, falta ahora que se despoje de tanta ideologización y cristalice en un proceso de diferentes facetas en el que comprometan su voluntad política genuina todos los países de la región. En un proyecto de tales características, Bolivia debe ser un país de encuentro, de contactos, de articulación.

V. BIBLIOGRAFÍA

ALADI, Secretaría General (2008). Informe del Secretario General sobre la evolución del proceso de Integración Regional durante el año 2007. ALADI/SEC/di2136.

BID, Departamento de Integración y Programas Regionales, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe – INTAL (2007). Informe MERCOSUR N° 11. Enero 2007.

Baruj, Gustavo. Kosocoff, Bernardo y Porta, Fernando (2006). Políticas nacionales y la profundización del MERCOSUR. Santiago. CEPAL.

Comunidad Andina. Textos jurídicos y oficiales del proceso de integración andino Magariños, Gustavo (2000). Integración Multinacional: Teorías y Sistemas. Montevideo. ALADI.

Magariños, Gustavo (2005). Integración Económica Latinoamericana: proceso ALALC/ALADI 1950-2000 (1er y 3er V.). Montevideo. ALADI.

MERCOSUR. Textos jurídicos y oficiales del proceso de integración del MERCOSUR.

Moncayo Jiménez, Edgar (1999). Las relaciones externas de la Comunidad Andina entre la globalización y el regionalismo abierto. Lima. Secretaría General de la Comunidad Andina.

Quitral Rojas, Máximo (2009). La integración económica latinoamericana en tiempo de crisis: alcances y limitaciones para su consolidación. Bs.As. Editorial Nueva Sociedad.

Rosales, Osvaldo (2009). La globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional. Revista CEPAL 97, abril 2009.

Salgado, Germánico (1995). El Grupo Andino: entre dos concepciones de la integración económica. Síntesis, N° 24, pags. 69-92.

Wagner Tizón, Allan (2005). Perspectivas Políticas de la Comunidad Sudamericana de Naciones. Bogota. Foro del Parlamento Andino.

CAPÍTULO SEXTO

ALCANCE E IMPACTO DEL ACUERDO ALBA – TCP

Julio G. Alvarado A.

ACRÓNIMOS Y ABREVIACIONES

ALBA	Alternativa Bolivariana para las Américas
ALBA-TCP	Alternativa Bolivariana para los Pueblos de nuestra América – Tratado de Comercio de los Pueblos
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
CAN	Comunidad Andina
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias en materia de Inversiones del Grupo del Banco Mundial
CIF	Cost, Insurance and Freight (Costo, Seguro y Flete)
EEUU	Estados Unidos de América
FMI	Fondo Monetario Internacional
GNL	Gas Natural Licuado
IPA	Iniciativa para las Américas
MBD	Miles de barriles por día
MMPCD	Miles de metros cúbicos por día
OMC	Organización Mundial del Comercio
TCP	Tratado de Comercio de los Pueblos
TLC	Tratado de Libre Comercio

ALCANCE E IMPACTO DEL ACUERDO ALBA – TCP

Julio G. Alvarado A.¹

Resumen²

El Acuerdo de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de nuestra América – Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP) es un acuerdo internacional sui generis por varios motivos. Primero, sus ideólogos sugieren que los antecedentes se remontan al Siglo XVIII a las ideas libertarias de Francisco de Miranda y otros próceres de la independencia latinoamericana. Segundo, surge como “alternativa” al proyecto de los Estados Unidos de América propuesto a los países del Hemisferio, la iniciativa denominada “Área de Libre Comercio de las Américas” (ALCA). Tercero, es un acuerdo internacional que no fue ratificado por el Congreso boliviano, sin embargo se lo aplica como si estuviese vigente. Cuarto, es más un acuerdo de cooperación, que un acuerdo comercial, que tuvo un respaldo de 130 millones de dólares puesto a disposición por Venezuela para que pueda ejecutarse, algo inédito en los acuerdos de integración.

Palabras clave: Bolivia, acuerdos de integración, política exterior, ALBA-TCP.

I. ANTECEDENTES

El proyecto de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de nuestra América – ALBA tiene sus antecedentes históricos teóricos en el Siglo XVIII, según la página oficial del ALBA³, desde la propuesta planteada por Francisco de Miranda al Primer Ministro de Gobierno inglés William Pitt (El Joven) en 1790, en la que solicitaba el apoyo inglés para la liberación de la América española. En esa ocasión presentó su “Plan para la formación organización y establecimiento de un gobierno libre e independiente en América Meridional”, que será reformulado el año 1798. Las siguientes fuentes de inspiración de ALBA sería la “Proclama de Coro” (1806) también de Francisco de Miranda, “Los Bandos sobre Tierras y Esclavos” (1810) de Miguel Hidalgo y Costilla, el “Plan de Operaciones” (1810) de Mariano Moreno, la “Carta de Jamaica” (1815) de Simón Bolívar, el “Reglamento Provisorio de Tierras” (1815) de José Artigas, “Sobre la Necesidad de una Federación General entre Estados Hispano – Americanos y Plan de su Organización” (1825) de Bernardo Monteagudo, el “Diálogo de Diversos Muertos sobre la Independencia de Améri-

¹ Director de la Academia de Integración y Diplomacia.

² El texto que se publica a continuación es de exclusiva responsabilidad del autor y no expresan necesariamente el pensamiento de los editores y/o de la Konrad Adenauer Stiftung (KAS).

³ <http://www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=32>.

ca” (1821) de José Cecilio del Valle, “Soñaba el Abad de San Pedro, y yo también se soñar” (1822) de José Cecilio del Valle, “Convocatoria del Congreso de Panamá” (1824) de Simón Bolívar, el “Tratado de Unión, Liga y Confederación Perpetua” (1826) del Congreso de Panamá, “Nuestra América” (1891) de José Martí, la Proclama de la “Reforma Universitaria” (1918) y el “Plan de realización del supremo sueño de Bolívar” (1929) de Augusto Cesar Sandino.

La propuesta ALBA fue planteada en Diciembre de 2004, una vez que fracasa el proyecto del Área de libre Comercio de las Américas – ALCA en febrero del año 2004, iniciativa que fue elaborada por los Estados Unidos de América.

Como su nombre muy bien la califica, este proyecto es una Alternativa que surge en contraposición del ALCA, por lo tanto no se puede comprender el ALBA sin conocer el origen y el proceso de negociación del ALCA.

A. La Iniciativa para las Américas – IPA

Después de la caída del Muro de Berlín, el fin de la Guerra Fría, la política exterior de los EEUU tuvo un viraje importante hacia América Latina, a través de la elaboración del Consenso de Washington (1989) entre el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, la administración norteamericana y el planteamiento que hizo George Bush (Padre) sobre un nuevo relacionamiento con la región, la Iniciativa para las Américas (IPA), el 27 de junio de 1990, que contenía tres pilares, comercio, inversión y deuda externa.

- **En materia de comercio**, los EEUU ofrecían la conformación de un área de libre comercio a largo plazo desde Alaska hasta Tierra del Fuego. En el corto y mediano plazo invitaban a liberalizar progresivamente el comercio para que los países latinoamericanos y caribeños puedan aprovechar el inmenso mercado norteamericano a cambio de abrir el suyo.
- **Respecto a la inversión**, los países latinoamericanos estaban necesitados de fuentes de recursos económicos frescos después de haber atravesado un periodo conocido como “La Década Perdida”. En esa situación, los EEUU ofrecen firmar tratados de protección a las inversiones, con el fin de incrementar los flujos de capital hacia la región, una propuesta muy tentadora.
- **La deuda externa** era un problema muy difícil de enfrentar para los países latinoamericanos, por lo que el ofrecimiento de los EEUU de negociar una

reducción de la deuda contratada y utilizar los recursos de esa reducción en programas de protección al medio ambiente era atractivo.

Esta propuesta de la Iniciativa para las Américas (IPA) fue la que dio origen al ALCA.

B. El Área Libre de Comercio - ALCA

El inicio del ALCA fue el resultado de un proceso que se fue negociando desde 1991 hasta 1994, año en el que se celebra la I Cumbre de las Américas, diciembre de 1994, en la que los Jefes de Estado y de Gobierno de los países de la región, con excepción de Cuba, decidieron:

“Iniciar de inmediato el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas en la que se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y la inversión. Asimismo, se resolvió concluir las negociaciones del “Área de Libre Comercio de las Américas” a más tardar en el año 2005, y convenimos en alcanzar avances concretos hacia el logro de este objetivo para el final de este siglo”.⁴

El ALCA era el punto 9 de los 23 puntos del Plan de Acción aprobado en la I Cumbre de las Américas, el que contenía cuatro acápites:

- I. La Preservación y el Fortalecimiento de la Comunidad de Democracias de las Américas.
- II. La Promoción de la Prosperidad Mediante la Integración Económica y el Libre Comercio.
- III. La Erradicación de la Pobreza y la Discriminación en Nuestro Hemisferio.
- IV. La Garantía del Desarrollo Sostenible y la Conservación de Nuestro Medio Ambiente para las Generaciones Futuras.

Las negociaciones avanzaron en todos los temas, sin embargo el problema central fue la agricultura, en la que los EEUU no aceptaron negociar las subvenciones a la producción, por tratarse de un tema que debía negociarse a nivel multilateral, es decir la Organización Mundial del Comercio (OMC). Prácticamente se puede afirmar que la cuestión de los subsidios agrícolas fue la principal causa del fracaso de las negociaciones del ALCA.

⁴ I Cumbre de las Américas, 1994.

Desde el año 2001, Venezuela comenzó a cuestionar el proceso de negociación del ALCA, como se puede comprobar en las reservas que presentó sobre el “párrafo 15 de la Declaración de Quebec y el párrafo 6-A del Plan de Acción, en virtud de las consultas que se llevan a cabo entre los diversos sectores del Gobierno nacional en función de nuestra legislación interna, para dar cumplimiento a los compromisos que se derivarían de la entrada en vigor del ALCA en el año 2005”. Esta posición continuó en la IV Cumbre de las Américas celebrada en Monterrey, en enero del año 2004, en la que la delegación de Venezuela se reservó el párrafo relativo al ALCA:

*“ ... por motivos principistas y diferencias profundas acerca del concepto y la filosofía contenidas en el modelo propuesto, así como por el tratamiento dado a las materias específicas y a los plazos establecidos. Ratificamos nuestro compromiso con la consolidación de un bloque regional y de comercio justo, como base para fortalecer los niveles de integración. Este proceso debe considerar las especificidades culturales, sociales y políticas de cada país; la soberanía y constitucionalidad; el nivel y tamaño de sus economías para garantizar un trato justo”.*⁵

Un mes después, en febrero de 2004 se suspendían indefinidamente las negociaciones del ALCA, no solo por la posición de Venezuela, sino principalmente por los países de MERCOSUR, que junto a Venezuela y Bolivia se opusieron a continuar con el proceso del ALCA sin una solución sustancial respecto a los subsidios agrícolas.

El 14 de diciembre del año 2004, se firma el Acuerdo entre el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela y el Presidente del Consejo de Estado de Cuba, para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA).

Ese día se inicia el proceso de “integración” Alternativa Bolivariana para las Américas, que luego se denominará la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América y finalmente Alianza Bolivariana para los pueblos de nuestra América.

II. EL ACUERDO DE LA ALTERNATIVA BOLIVARIANA PARA LAS AMÉRICAS – ALBA

En este primer acuerdo de la Alternativa Bolivariana para las Américas – ALBA (Anexo 1), Cuba y Venezuela acuerdan 11 compromisos recíprocos y 13 compromisos unilaterales diferentes por cada uno de los países.

⁵ Declaración de Nuevo León 2004, página 13.

Los 11 compromisos recíprocos están relacionados a los siguientes temas:

1. Proceso de integración.
2. Cooperación mutua.
3. Complementación productiva.
4. Intercambio de paquetes tecnológicos integrales.
5. Eliminación del analfabetismo en países latinoamericanos.
6. Inversiones.
7. Apertura de subsidiarias de bancos de propiedad estatal.
8. Convenio de Crédito Recíproco entre instituciones bancarias designadas.
9. Práctica del comercio compensado.
10. Planes culturales.
11. Asimetrías entre ambos países.

Los 13 compromisos unilaterales de Cuba respecto a Venezuela son los siguientes:

1. Eliminación de aranceles para productos venezolanos.
2. Eliminación de impuestos sobre utilidades a las inversiones venezolanas durante el periodo de recuperación de la inversión.
3. Trato nacional a los barcos venezolanos.
4. Trato nacional a las líneas aéreas venezolanas.
5. Precio mínimo de 27 dólares por barril de petróleo venezolanos.
6. Inversiones venezolanas en Cuba pueden ser 100% de propiedad venezolana.

7. 2.000 becas anuales en universidades cubanas.
8. Importaciones de bienes y servicios cubanos pueden ser pagados con productos, en moneda venezolana o en otra moneda.
9. Trato nacional al uso de instalaciones y equipos para controles antidopaje para deportistas venezolanos.
10. Cooperación en materia de educación.
11. 15.000 médicos cubanos a disposición de Venezuela.
12. Trato preferencial económico de los servicios cubanos de salud para Venezuela.
13. Consolidación de productos turísticos multidestino de Venezuela sin recarga fiscal.

Los compromisos unilaterales de Venezuela respecto a Cuba son los siguientes:

1. Transferencia de tecnología propia en el sector energético.
2. Eliminación inmediata de cualquier tipo de barrera no arancelaria a las importaciones de Venezuela cuyo origen sea la República de Cuba.
3. Exención de impuestos sobre utilidades a toda inversión estatal y de empresas mixtas cubanas en Venezuela durante el período de recuperación de la inversión.
4. Becas para estudios en el sector energético u otros.
5. Financiamiento de proyectos productivos y de infraestructura.
6. Incentivos fiscales a proyectos de interés estratégico para la economía.
7. Facilidades preferenciales a naves y aeronaves de bandera cubana.
8. Consolidación de productos turísticos multidestino procedentes de Cuba sin recargos fiscales o restricciones de otro tipo.

9. Disposición de infraestructura y equipos de transporte aéreo y marítimo sobre bases preferenciales para Cuba.
10. Facilidades para el establecimiento de empresas mixtas de capital cubano para la transformación, aguas abajo, de materias primas.
11. Colaboración con Cuba en estudios de investigación de la biodiversidad.
12. Participación de Cuba en la consolidación de núcleos endógenos binacionales.
13. Convenios en la esfera de las telecomunicaciones, incluyendo el uso de satélites.

Este primer acuerdo del ALBA es una mezcla de un acuerdo de cooperación, de comercio, de inversiones y de temas sociales, que se sustenta básicamente en el suministro de petróleo de Venezuela a Cuba, que el año 2008 representó un valor aproximado de 5.000 millones de dólares.

III. EL ACUERDO DE LA ALTERNATIVA BOLIVARIANA PARA NUESTROS PUEBLOS DE AMÉRICA Y EL TRATADO DE COMERCIO DE LOS PUEBLOS (ALBA – TCP)

El segundo acuerdo ALBA fue el de la Alternativa Bolivariana para nuestros Pueblos de América y el Tratado de Comercio de los Pueblos ALBA – TCP (Anexo 2) firmado entre Bolivia, Cuba y Venezuela, el 29 de abril de 2006 y establece que este acuerdo se base en los principios y contenidos del ALBA firmado en diciembre de 2004 entre Cuba y Venezuela. El ALBA – TCP mantiene el mismo formato del primero, se establecen compromisos recíprocos y unilaterales entre los tres países.

Los compromisos recíprocos son casi los mismos establecidos en el ALBA de 2004:

1. Proceso de integración.
2. Cooperación mutua (no existe este compromiso en el ALBA – TCP).
3. Complementación productiva.

4. Intercambio de paquetes tecnológicos integrales.
5. Eliminación del analfabetismo en países latinoamericanos.
6. Inversiones.
7. Apertura de subsidiarias de bancos de propiedad estatal.
8. Convenio de Crédito Recíproco entre instituciones bancarias designadas.
9. Práctica del comercio compensado.
10. Planes culturales.
11. Asimetrías entre ambos países.

Las diferencias entre el ALBA de 2004 y el ALBA – TCP de 2006 son 3, que se detallan a continuación:

- i) La introducción de un nuevo artículo 11, en el que se incluye una nueva disposición sobre cooperación en telecomunicaciones y el apoyo al “espacio comunicacional de integración conquistado en TELESUR”.⁶
- ii) Una segunda diferencia se verifica respecto al párrafo 12 sobre las asimetrías, el ALBA – TCP establece que Cuba y Venezuela “reconocen las especiales necesidades de Bolivia como resultado de la explotación y el saqueo de sus recursos naturales durante siglos de dominio colonial y neocolonial”.⁷
- iii) Finalmente, la tercera diferencia aparece con la introducción de un artículo 13, en el que los tres países se comprometen al intercambio de conocimientos científicos y técnicos.
- iv) El artículo 14 del ALBA – TCP es nuevo, ya que establece las acciones a desarrollar por Cuba y Venezuela hacia Bolivia, así como los compromisos de Bolivia respecto a Cuba y Venezuela que son las siguientes:

⁶ ALBA – TCP 2006, página 1.

⁷ ALBA – TCP 2006, página 1.

A. Acciones a desarrollar por Cuba en sus relaciones con Bolivia en el marco del ALBA y el TCP

1. Servicios de salud:
 - a. Donación de 6 centros oftalmológicos.
 - b. Equipamiento para las operaciones.
 - c. Personal especializado en operaciones oftalmológicas.
 - d. Sueldos para el personal.
 - e. 5 mil becas para la formación de médicos.
 - f. 600 especialistas médicos para hacer frente a los desastres naturales de 2006.
2. Educación:
 - a. Material didáctico y medios técnicos para la alfabetización.
 - b. Asistencia en métodos, programas y técnicas del procesos docente – educativo.
3. Experiencias en materia de ahorro de energía.
4. Exención de impuestos sobre utilidades a toda inversión estatal y de empresas mixtas bolivianas
5. Trato nacional a las líneas aéreas bolivianas.
6. Importaciones de bienes y servicios cubanos pueden pagarse con productos bolivianos, en moneda boliviana u otras monedas.

B. Acciones a desarrollar por Venezuela en sus relaciones con Bolivia en el marco del ALBA y el TCP

1. Cooperación energética y minera.

2. Exención de impuestos sobre utilidades a toda inversión estatal y de empresas mixtas bolivianas
3. 5000 becas de estudio.
4. Crédito de 100 millones de dólares para proyectos productivos y de infraestructura.
5. Donación de 30 millones de dólares.
6. Donación de asfalto y planta de mezclado de asfalto.
7. Importación de alimentos nacionales.
8. Incentivos fiscales venezolanos para proyectos de interés estratégico de Bolivia.
9. Preferencias para aeronaves de bandera boliviana.
10. Apoyo con infraestructura y equipos de transporte aéreo y marítimo venezolanos para el desarrollo de Bolivia.
11. Apoyo a empresas bolivianas de transformación aguas debajo de materias primas.
12. Apoyo en estudios de investigación de biodiversidad.
13. Promoción de núcleos de desarrollo endógeno sobre la experiencia de la Misión Vuelven Caras.

C. Acciones a desarrollar por Bolivia en sus relaciones con Cuba y Venezuela en el marco del ALBA y el TCP

1. Exportaciones mineras, agrícolas, agroindustriales, pecuarias e industriales de acuerdo a requerimiento de Cuba y Venezuela.
2. Apoyo a la seguridad energética de Cuba y Venezuela con producción hidrocarbúrfera excedente de Bolivia.
3. Exención de impuestos sobre utilidades a toda inversión de Cuba y Venezuela.

4. Apoyo de Bolivia con su experiencia en el estudio de los pueblos originarios a Cuba y Venezuela.
5. Intercambio de experiencias sobre conocimientos ancestrales de la medicina tradicional.
6. Intercambio de experiencia sobre recursos naturales y de patrones genéticos agrícolas y ganaderos.

D. Acciones conjuntas a desarrollar por Cuba y Venezuela en sus relaciones con Bolivia en el marco del ALBA y el TCP

1. Eliminación de aranceles y barreras no arancelarias para importaciones procedentes de Bolivia.
2. Compra de productos bolivianos afectados por la aplicación de TLC de los EEUU y Unión Europea.
3. Cooperación financiera, técnica y de recursos humanos para una línea aérea genuinamente boliviana.
4. Cooperación para desarrollar el deporte.
5. Apoyo a la demanda boliviana de condonación de la deuda externa.

Como se puede apreciar de los compromisos asumidos entre los tres países, existen cláusulas referidas a cuestiones:

1. Financieras.
2. Económicas.
3. Comerciales.
4. Inversiones.
5. Cooperación.

Cabe señalar que nuevos países se incorporaron al ALBA, como Nicaragua, Honduras, Dominicana y hace pocas semanas Antigua y Barbuda, San Vicente y Las Granadinas y Ecuador. Las relaciones con los cinco primeros países es casi inexistente desde el punto de vista económico y comercial, sin embargo el ingreso de Ecuador es más importante, ya que se generaron flujos comerciales basados en la membresía de ambos países en la Comunidad Andina, lo que repercutirá a futuro. Como Ecuador se convirtió en miembro pleno del ALBA el 24 de junio de 2009, no fue considerado en este estudio.

E. Los proyectos y las empresas GRANACIONALES

En la V Cumbre del ALBA celebrada el 29 de abril de 2007, se decidió crear los proyectos y las empresas GRANNACIONALES con el fin de dar mayor impulso a la integración entre los países miembros del ALBA, por lo que se hace necesario comprender estas nuevas iniciativas y evaluar su impacto en el proceso de integración

E.1. Conceptualización

El concepto GRANNACIONAL es un planteamiento netamente político que tiene varios fundamentos:

- **Histórico y geopolítico:** la conformación de la gran nación latinoamericana y caribeña.
- **Socioeconómico:** la satisfacción de las necesidades sociales de los pueblos no es local, sino regional.
- **Ideológico:** afinidad conceptual de los países que integran el ALBA sobre la “globalización neoliberal, el desarrollo sustentable con justicia social, la soberanía ... y el derecho a su autodeterminación ...”.

“Los proyectos GRANNACIONALES abarcan desde lo político, social, cultural, económico, científico e industrial hasta cualquier otro ámbito que puede ser incorporado en la dialéctica GRANNACIONAL. No todo proyecto GRANNACIONAL debe convertirse en una empresa GRANNACIONAL. Pero toda empresa GRANNACIONAL deber ser el producto de un proyecto GRANNACIONAL, por el cual deberá guiar su desarrollo”.⁸

⁸ Conceptualización de proyecto y empresa GRANNACIONAL del ALBA, página N° 4

E.2. Los proyectos y las empresas GRANNACIONALES

Los proyectos GRANNACIONAL aprobados en la V Cumbre del ALBA el año 2007 son los siguientes:

- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Educación.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Cultura.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Comercio Justo – TCP.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Financiero.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Alimentación.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Salud.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Telecomunicaciones.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Transporte.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Turismo.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA - Minería.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Industrial.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA - Energía.

Cada uno de estos proyectos tiene a su vez planes, programas, actividades y la creación de empresas que ejecuten los proyectos, como se detalla a continuación:

- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Educación
- Plan GRANNACIONAL para el desarrollo de la misión de alfabetización los países miembros del ALBA y en otros de América Latina y el Caribe, con la integración de las experiencias obtenida en Cuba, Venezuela y Bolivia.

- Plan de formación universitaria que priorice las carreras de medicina social, trabajo social, entre otras.
- Programa común de formación social para el trabajo productivo.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Cultura.
- Fondo Cultural del Alba para: producción y distribución conjunta de cine, coproducción GRANNACIONAL de espacios de radio y televisión, edición y distribución latinoamericana de libros y publicaciones, conformación de redes de librerías compartidas.
- Apertura de seis Casas del Alba: en La Habana, La Paz, Quito, Caracas, Managua y Puerto Príncipe.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Comercio Justo – TCP.
- Creación de una empresa GRANNACIONAL de suministros industriales del ALBA cuyo objeto será la comercialización de insumos, equipos y maquinarias para la industria.
- Creación de una empresa GRANNACIONAL de Importaciones y Exportaciones del ALBA.
- Creación de las Tiendas del ALBA que constituirán una red de almacenamiento y comercialización de bienes terminados de los países miembro del ALBA.
- Creación de la Feria Internacional del ALBA.
- Creación del Centro GRANNACIONAL de formación para el diseño y ejecución de proyectos de investigación, innovación tecnológica, asistencia técnica y formación para mejorar la capacidad y la calidad productiva de nuestros países.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Financiero.
- Creación del Fondo Económico de Cooperación y de Inversiones productivas del ALBA.

- Venezuela compromete un aporte inicial de 250 millones de dólares.
- Emisión de Bono ALBA, hasta un millardo de dólares americanos.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Alimentación.
- Creación del “Banco de Alimentos”, para garantizar el abastecimiento.
- Creación de una empresa GRANNACIONAL de producción Agroalimentaria.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Salud.
- Plan GRANNACIONAL para el desarrollo de la Misión Salud de los países del ALBA que conduzca los planes en sus distintos niveles y optimice la inversión y los recursos para la recuperación e implantación de sistemas públicos de salud de acceso universal en todos nuestros países. Así como el suministro y los instrumentos para la investigación, desarrollo para el aprovechamiento del recurso de biodiversidad de nuestra región.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Telecomunicaciones.
- Crear una empresa de telecomunicaciones GRANNACIONAL.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Transporte.
- Transporte aéreo: Propiciar la creación de una corporación “GRANNACIONAL” de las líneas aéreas estatales que asocien rutas y equipos sin perder la autonomía de las mismas. La misma pudiera asumir la denominación de ALSUR (Alas del Sur o ALBA Sur) que establezca las rutas Caracas - Managua - La Paz - Quito - La Habana - Puerto Príncipe. Propiciar la creación de una empresa “GRANNACIONAL” de mantenimiento y construcción de aeronaves.
- Transporte marítimo: Para lograr facilitar los intercambios entre los países del ALBA y sus aliados es necesario transformar TransALBA o crear una nueva empresa naviera “GRANNACIONAL” del Sur, para el transporte de carga y de pasajeros, que diseñe rutas y disponga de equipos apropiados para la comunicación marítima entre los mismos. Incorporar el resto de los países del ALBA a la iniciativa de las empresas mixtas ya constituidas. Diseñar y habilitar las rutas para la comunicación fluvial entre los países del Sur.

- Transporte terrestre: Desarrollar un plan de comunicación terrestre para la Región visión ALBA, alternativo al propiciado por los organismos multilaterales. Propiciar la creación de una empresa GRANNACIONAL para el desarrollo de infraestructura en la Región.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Turismo.
- Elaboración del Plan Macro de Turismo Social.
- Declaración de la Universidad Turística del ALBA.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Minería.
- Creación de una empresa GRANNACIONAL de cooperación, investigación y desarrollo en el área geológico minero.
- Creación de una empresa GRANNACIONAL para el desarrollo de la industria del aluminio.
- Creación de una empresa GRANNACIONAL para el desarrollo de las industrias de cemento para los países del ALBA.
- Creación de una empresa GRANNACIONAL para el manejo de bosques, producción y comercialización de productos de industria de la madera.
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Industrial.
- Creación de Empresa GRANNACIONAL de Artículos y Bienes de Acero Inoxidable.
- Desarrollo de Plantas de productos de Línea Blanca para los países del ALBA y de Latinoamérica con la cooperación de países aliado (Beliorusia, Irán, China).
- Proyecto GRANNACIONAL ALBA – Energía PROYECTO BOLIVIA.
- Distribución de combustible a través del abanderamiento de quince (15) estaciones de servicio por un monto de USD 4.7 MM.

Construcción de dos (2) plantas de extracción de líquidos de gas natural:

- a.- Planta situada en el norte del país en Santa Cruz con una capacidad de 200 MMPCD y una inversión de USD 70 MM.
- b.- Situada al sur del país con una capacidad de 300 MMPCD y una inversión estimada de USD 100 MM.
- Proyecto para la generación térmica (diesel) de potencia eléctrica con una capacidad 40 MW, con un costo estimado de USD 30 MM.
- Proyecto para el mejoramiento de la eficiencia en el uso de la energía eléctrica mediante la sustitución de equipos ineficientes por equipos ahorradores con una inversión estimada de USD 5 MM.
- Planta de producción de asfalto con una capacidad de 10 MBD y con una inversión estimada de USD 150 MM.
- Proyecto para la exploración y explotación en cuatro campos de gas en Bolivia con una inversión estimada para la fase inicial de USD 620 MM.

CUBA

- Remodelación y puesta en funcionamiento de la refinería Cienfuegos con una capacidad de refinación de 65 MBD y con una inversión estimada para la fase inicial de USD 83 MM.
- Construcción de una planta de regasificación de GNL con una capacidad de 100 MPCD y una inversión estimada de USD 8 MM.

NICARAGUA

- Planta de refinación de 150 MBD y con una inversión estimada de USD 3550 MM.
- Proyecto para la generación térmica (diesel) de potencia eléctrica con una capacidad 120 MW (60 MW diesel 60 MW fuel oil), con un costo estimado de USD 89 MM.

HAITÍ

- Construcción de una planta de regasificación de GNL con una capacidad de 50 MPCD y una inversión estimada de USD 4 MM.
- Proyecto para la generación térmica (fuel oil) de potencia eléctrica con una capacidad 60 MW, con un costo estimado de USD 56 MM.
- Proyecto para la visualización, conceptualización y construcción de una refinería de 10 MBD con una inversión estimada de USD 80 MM.

Los proyectos y empresas GRANNACIONAL son extensos y abarcan varias áreas de la integración, sin embargo hasta la fecha no se ha logrado iniciar la implementación de esta extensa lista de proyectos, planes, programas y actividades, en lo que respecta a Bolivia, por lo que estas buenas intenciones no se las puede evaluar todavía.

Al respecto se debe recordar que esta propuesta fue realizada en pleno auge económico mundial, con altos precios de las materias primas, especialmente de los hidrocarburos. Esta observación es importante, ya que el principal socio del ALBA es sin lugar a dudas Venezuela, país que aporta más a este proceso de integración gracias a las rentas petroleras. Ahora que la crisis mundial está afectando a los países del ALBA, con toda seguridad que estos proyectos y empresas GRANNACIONAL serán revisados por la disminución de los ingresos hidrocarburiíferos.

Sin embargo, todo este planteamiento está orientado a lanzar un verdadero proceso de integración que se base fundamentalmente en el establecimiento de empresas estatales nacionales, binacionales o multinacionales, con escasa participación del sector privado. Este planteamiento se encuadra en las teorías del centro periferia y de sustitución de las importaciones de la década de los 50 del Siglo pasado.

E.3. La moneda y el Banco del ALBA

El proceso de integración del ALBA ha lanzado a principios del año 2009 la propuesta de crear la moneda del ALBA, el SUCRE, una iniciativa que se desprende de la creación del Banco del ALBA en junio de 2007.

Si bien ya se celebraron reuniones de las autoridades monetarias y financieras de los países miembros, ambos proyectos avanzan muy lentamente, por la complejidad de los temas, pero estos son nuevos mensajes de la voluntad política de avanzar en el proceso de integración.

IV. EL IMPACTO DEL ALBA – TCP EN BOLIVIA

A tres años de la firma y aplicación del acuerdo ALBA – TCP los resultados son muy diferenciados en cada una de las áreas que abarca este acuerdo.

A. Marco jurídico

Antes de analizar el impacto del ALBA – TCP en Bolivia, se hace imprescindible subrayar que este acuerdo no ha entrado en vigor, ya que no fue ratificado por el Congreso boliviano, como lo establece la Constitución Política del Estado en su Artículo 158.I. inciso 14, que determina la ratificación por parte del Congreso de tratados internacionales celebrados por el Ejecutivo.

Sin embargo en la práctica ya se está ejecutando el ALBA - TCP, lo que traerá serias consecuencias a futuro. Este acuerdo ya ha tenido movimiento y utilización de recursos económicos, que no están legalmente respaldados, se han asumido compromisos internacionales en materia crediticia sin autorización del Congreso, como lo determina la Constitución Política del Estado en su Artículo 158.I. inciso 10, que establece la potestad del Congreso de aprobar la contratación de empréstitos que comprometan las rentas generales del Estado. Ya se entregaron los famosos cheques venezolanos a autoridades nacionales y a representantes de movimientos sociales, sin que hayan ingresado al Tesoro General de la Nación, ni exista ningún mecanismo legalmente establecido de fiscalización de esos recursos.

Las autoridades que ya están aplicando este acuerdo deberán responder sobre los compromisos asumidos sin la autorización del poder legislativo.

Como ya se están aplicando las disposiciones del ALBA – TCP, sin respetar la Constitución Política del Estado, se hace necesario evaluar los resultados de este acuerdo, aunque reitero no es legal su aplicación, ni ejecución.

B. Cooperación

Lo más exitoso de este acuerdo es el componente de la cooperación, especialmente en materia de salud y educación. El Programa Nacional de Alfabetización permitió que 820.000 personas aprendan a leer y escribir. Asimismo, en el Programa Operación Milagro, alrededor de 400.000 personas fueron operadas por médicos cubanos. Si bien este Programa se inició el año 2005, antes de la firma del ALBA – TCP, se lo incorporó en el acuerdo posteriormente.

Por lo tanto la cooperación en materia social fue lo más importante y beneficioso que recibió Bolivia del Acuerdo ALBA – TCP.

C. Financiamiento

Otro aspecto positivo de este acuerdo es que desde su inicio estuvo respaldado con recursos económicos, 130 millones de dólares, de los cuales 100 millones de dólares fueron un crédito y 30 millones de dólares fue una donación de Venezuela a Bolivia.

D. Comercio de bienes

Si bien los dos anteriores componentes del ALBA – TCP fueron evaluados positivamente, el comercio de bienes es el Talón de Aquiles de este acuerdo, ya que no logró beneficiar a Bolivia.

En el comercio de bienes, lo más importante sin lugar a dudas, es el párrafo segundo de los compromisos conjuntos de Cuba y Venezuela, que determina lo siguiente: “*SEGUNDO: Los gobiernos de la República Bolivariana de Venezuela y la República de Cuba garantizan a Bolivia la compra de las cantidades de productos de la cadena oleaginosa y otros productos agrícolas e industriales exportados por Bolivia, que pudieran quedar sin mercado como resultado de la aplicación de un Tratado o Tratados de Libre Comercio promovidos por el gobierno de Estados Unidos o gobiernos europeos.*” Este párrafo tiene tres elementos esenciales a considerar:

1. Lo positivo es que existe un compromiso de compra de productos oleaginosos, agrícolas e industriales, por parte de nuestros dos socios comerciales. Se comprende que las exportaciones en esos rubros, que sean afectadas por los tratados de libre comercio (TLC) de Colombia y Perú con los EEUU, encontrarían un mercado seguro. Sin embargo, la experiencia de estos tres años nos demostró que este compromiso se quedó en el papel.

2. En este análisis se debe recordar, que **las exportaciones totales a Venezuela y de torta de soya en particular, sufrieron una fuerte disminución del año 2004 al 2005**, de 242 millones de dólares a 159 millones de dólares en exportaciones totales y de 192 millones de dólares a 127 millones de dólares en torta de soya. En este contexto de solidaridad, se esperaba naturalmente que las compras de Venezuela de los productos de la cadena oleaginosa boliviana vuelvan a sus niveles anteriores al 2005, situación que no se dio.

3. Este párrafo tiene un fuerte contenido político, como es públicamente conocido, los tres países tenían una posición común respecto a los TLC, su rechazo total. Lo que se materializó en el bloqueo que llevó a cabo Bolivia en las negociaciones entre la Comunidad andina con la Unión Europea para alcanzar un Acuerdo de Asociación, lo que generó que Colombia, Perú y Ecuador negocien bilateralmente ese acuerdo, quedando Bolivia aislada.

No menos importante es el compromiso de Venezuela de incrementar notablemente sus importaciones de productos bolivianos para aumentar sus reservas estratégicas de alimentos, disposición contenida en el inciso séptimo que determina: *“Venezuela incrementará notablemente las importaciones de productos bolivianos, especialmente aquellos que contribuyan a elevar sus reservas estratégicas de alimentos”*.⁹ Nuevamente, este compromiso no se materializó.

El primer compromiso conjunto de Cuba y Venezuela respecto a Bolivia¹⁰ plantea la eliminación *“de modo inmediato los aranceles o cualquier tipo de barrera no arancelaria aplicable a todas las importaciones del universo arancelario hechas por Cuba y Venezuela, que sean procedentes de la República de Bolivia”*. Este párrafo **sólo tiene un mensaje político, pero ningún efecto práctico**, ya que Venezuela en el marco de los compromisos de la CAN ya está obligada a conceder arancel cero a las importaciones bolivianas y a no aplicar barreras no arancelarias. Si se considera que Venezuela se retiró de la CAN el año 2006, éste párrafo está asegurando esas preferencias después de los cinco años en los que Venezuela está obligada a seguir concediendo preferencias a sus antiguos socios de la CAN (Artículo 135 del Acuerdo de Cartagena). Con relación al comercio con Cuba, el ACE 47 ya daba este tratamiento a 96 partidas arancelarias bolivianas y sus disposiciones permiten la ampliación de estas preferencias a otros productos, por lo que no es nada nuevo.

Lo que llama la atención en este párrafo, cuya redacción es muy similar a dos párrafos del Acuerdo bilateral Cuba – Venezuela¹¹, es la falta de reglas de origen para los productos a ser exportados. (*Iro: La República de Cuba elimina de modo inmediato los aranceles o cualquier tipo de barrera no arancelaria aplicable a todas las importaciones hechas por Cuba cuyo origen sea la República Bolivariana de Venezuela.*

⁹ ALBA – TCP 2006, página 4

¹⁰ ALBA – TCP 2006 página 5

¹¹ ALBA 2004, página 2.

2do: La República Bolivariana de Venezuela elimina de manera inmediata cualquier tipo de barrera no arancelaria a todas las importaciones hechas por Venezuela cuyo origen sea la República de Cuba). Todo producto “procedente” de Bolivia ingresará a los mercados cubano y venezolano, lo que significa que productos de terceros países que pasen por territorio nacional también se beneficiarán de ese trato preferencial, lo que puede ser una seria amenaza a la producción nacional, que puede verse perjudicada por la competencia de otros países que tengan exportaciones similares a las nacionales.¹²

La forma en la que se pagarán las transacciones fruto del comercio, entre los países firmantes del Acuerdo ALBA – TLC, introduce “novedades” en el tema, entendiéndose por “novedades” experiencias que se practicaron hasta los años ochenta del Siglo XX entre los países del sistema socialista.

El artículo 8 determina que “para facilitar los pagos y cobros correspondientes a transacciones comerciales y financieras entre los países, se acuerda la concertación de Convenios de Crédito Recíproco entre las instituciones bancarias designadas a estos efectos por los gobiernos. El artículo 9 establece que “los gobiernos podrán practicar mecanismos de compensación comercial de bienes y servicios en la medida que esto resulte mutuamente conveniente para ampliar y profundizar el intercambio comercial”.

Esta forma de transacciones puede dar resultado entre empresas estatales, sin embargo se dificulta cuando intervienen empresarios privados, como es el caso de los exportadores bolivianos y venezolanos. En el caso concreto de Cuba se estipula que *“las exportaciones de bienes y servicios procedentes de Cuba podrán ser pagadas con productos bolivianos, en la moneda nacional de Bolivia o en otras monedas mutuamente convenidas”*.¹³

Sobre los compromisos de Bolivia, es importante resaltar los dos primeros párrafos en los que el país está obligado a exportar los productos requeridos por nuestros dos socios comerciales y a contribuir a su seguridad energética.¹⁴

¹² ALBA 2004, página 4.

¹³ ALBA – TCP, 2006, párrafo 13.

¹⁴ ALBA – TCP 2006, página 4

PRIMERO: Bolivia contribuirá con la exportación de sus productos mineros, agrícolas, agroindustriales, pecuarios e industriales que sean requeridos por Cuba o Venezuela.

SEGUNDO: Bolivia contribuirá a la seguridad energética de nuestros países con su producción hidrocarburífera disponible excedentaria.

Respecto al primer párrafo surge una interrogante ¿Qué sucede si los precios y las condiciones ofertados por nuestros socios comerciales no son atractivos para nuestros exportadores, sean estos públicos o privados? Con relación al segundo párrafo se incrementan las preguntas, teniendo en cuenta que actualmente tenemos un gasoducto a la Argentina y otro al Brasil, y un tercer ducto de líquidos a Chile. ¿Cómo podrá Bolivia contribuir a la seguridad energética de Cuba y Venezuela con su producción hidrocarburífera disponible excedentaria? Este punto es muy cuestionable desde los intereses del país, teniendo en cuenta que la producción de gas y de líquidos está disminuyendo y ya se está importando gasolina desde Chile.

Las estadísticas de exportaciones de Bolivia a los países de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América – ALBA, no han sobrepasado los 270 millones de dólares desde el año 2001 hasta 2008, siendo las exportaciones a Venezuela los flujos comerciales más importantes, que representan casi el 100%, como se aprecia en el Anexo N° 3.

La importancia de Venezuela en las exportaciones bolivianas fue decreciendo desde el año 2003, en el que representaba un 10.86% de las exportaciones nacionales, decayendo hasta el 2008 a un 3.95%. En contraposición a las exportaciones, las importaciones se incrementaron de un 0.56% el año 2003 a 5.18% el año 2008 (Anexo N° 3).

Las principales exportaciones bolivianas a Venezuela fueron tradicionalmente los productos de la cadena oleaginosa, especialmente soya y sus derivados. El año 2007, esos productos representaban el 82% (198,50 millones de dólares) y el 2008 el 65% (143,30 millones de dólares) de nuestras exportaciones a Venezuela, como se aprecia en el Cuadro N° 1 sobre las exportaciones a Venezuela, según producto de la actividad económica, 2007-2008.¹⁵

¹⁵ INE 2009, página 1

Lo que llama la atención es el incremento que tuvieron las exportaciones de productos textiles a Venezuela durante el año 2008, que alcanzó la sorprendente suma de 84,47 millones de dólares, mientras que el año anterior fue de sólo 10,90 millones de dólares, una increíble variación porcentual de 675.18%. Este dato es realmente sorprendente y da lugar a dudas sobre su veracidad, teniendo en cuenta que en los mejores años de la exportación de productos textiles a los Estados Unidos de América (2005 – 2006), bajo el régimen preferencial del ATPDEA, Bolivia no logró exportar más de 35 millones de dólares.¹⁶

Las causas para que las exportaciones bolivianas no se hayan incrementado sustancialmente hacia el mercado venezolano tienen su explicación en la política comercial proteccionista de ese país, que ha implantado varias barreras comerciales, entre las principales se puede mencionar las siguientes:

1. Comercio exterior controlado por una empresa estatal.
2. Licencias de importación.
3. Asignación de divisas por una entidad estatal.
4. Certificado de no producción o producción insuficiente.

Esta política proteccionista impide un crecimiento de las exportaciones bolivianas, a corto, mediano y largo plazo, si se mantienen esas restricciones.

¹⁶ CAINCO ECONOMÍA N° 4, Septiembre 2008, página N° 4.

Cuadro N° 1
Bolivia: Exportaciones a Venezuela, según producto de la
actividad económica
2007 – 2008
(En millones de dólares estadounidenses)

Producto	2007		2008 (p)		Variación Porcentual
	Valor	Participación porcentual	Valor	Participación porcentual	
Total (1)	241,95	100,00	269,04	100,00	11,19
Exportación	241,37	99,76	268,20	99,69	11,11
Soya y productos de soya	198,50	82,04	143,30	53,26	(27,81)
Productos textiles	10,90	4,50	84,47	31,40	675,18
Girasol y productos de Girasol	5,76	2,38	29,61	11,01	414,21
Semillas y Habas de Soya	0,54	0,22	2,99	1,11	450,48
Azúcar	11,67	4,82	2,71	1,01	(76,78)
Estaño Metálico	0,06	0,03	1,45	0,54	2,234,97
Prendas de Vestir, Adobo y teñido de Pielés	1,82	0,75	1,30	0,48	(28,67)
Productos Alimenticios	0,97	0,40	0,83	0,31	(14,45)
Semillas de Girasol	0,40	0,16	0,52	0,19	30,87
Maderas y Manufacturas de Madera	0,48	0,20	0,29	0,11	(38,63)
Frijoles	1,71	0,70	0,08	0,03	(95,33)
Calzados	1,50	0,62			
Cuadernos para diferentes usos	5,76	2,38			
Otros Productos	1,30	0,54	0,65	0,24	(50,27)
REEXPORTACIONES (2)	0,54	0,22	0,81	0,30	48,84
EFFECTOS PERSONALES	0,03	0,01	0,03	0,01	(4,91)

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA.

(1): Incluye reexportaciones y efectos personales.

(2): Productos de origen extranjero.

(p): Preliminar.

En cuanto a las importaciones, los principales productos corresponden a los combustibles y lubricantes venezolanos que el año 2007 tuvieron un valor de 30,54 millones de dólares, representando un 93,93% de las importaciones, mientras que el año 2008 ascendió ese valor a 236,18 millones de dólares, lo que significa un 93,31%. En este rubro lo más importante es el diesel. En un segundo lugar muy

lejano, se encuentran los suministros industriales elaborados con tan sólo un 5.03% de las importaciones, con un valor de 12.74 millones de dólares. Por lo tanto, las importaciones desde Venezuela son fundamentalmente diesel.

Cuadro N° 2
Bolivia: Importaciones de Venezuela según grandes categorías económicas
2007 – 2008
(Valor CIF Frontera en millones de dólares estadounidenses)

CAPÍTULO	2007		2008 (p)		Variación Porcentual
	Valor	Participación porcentual	Valor	Participación porcentual	
Total	47,74	100,00	253,12	100,00	430,14
ALIMENTOS Y BEBIDAS	0,75	1,58	0,70	0,28	(6,45)
Básicos	0,00	0,01	0,07	0,03	1,360,25
Elaborados	0,75	1,57	0,64	0,25	(15,03)
SUMINISTROS INDUSTRIALES	9,09	19,04	12,74	5,03	(15,03)
Básicos	0,11	0,23	0,20	0,08	84,90
Elaborados	8,98	18,81	12,54	4,95	39,62
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	30,54	63,96	236,18	93,31	673,39
Elaborados	30,54	63,96	236,18	93,31	673,39
BIENES DE CAPITAL	5,35	11,20	1,13	0,45	(78,79)
Bienes de Capital (Excepto Equipo de Transporte)	5,06	10,59	1,00	0,40	(80,14)
Piezas y Accesorios	0,29	0,61	0,13	0,05	(55,28)
EQUIPO DE TRANSPORTE SUS PIEZAS Y ACCESORIOS	0,22	0,46	0,08	0,03	(62,60)
Otros Vehículos			0,01	0,00	
Piezas y Accesorios	0,22	0,46	0,07	0,03	(68,25)
ARTÍCULOS DE CONSUMO	1,73	3,63	2,19	0,87	26,51
Duraderos	0,08	0,17	0,23	0,09	174,67
Semiduraderos	0,05	0,12	0,10	0,04	73,65
No Duraderos	1,60	3,34	1,87	0,74	17,14
BIENES NO ESPECIFICADOS EN OTRA PARTIDA	0,00	0,00	0,00	0,00	99,52
EFFECTOS PERSONALES	0,06	0,13	0,08	0,03	31,43

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(p): Provisional

E. Comercio de Servicios

En esta materia se lograron varios compromisos en el Acuerdo ALBA – TCP, entre los que se destacan los servicios de las líneas aéreas, bancarios y telecomunicaciones. Respecto a las **líneas aéreas**, Cuba es el país que da más beneficios a las empresas nacionales, ya que les concede el principio del trato nacional.¹⁷

DUODÉCIMO: Cuba otorga a las líneas aéreas bolivianas las mismas facilidades de que disponen las líneas aéreas cubanas en cuanto a la transportación de pasajeros y carga a y desde Cuba y la utilización de servicios aeroportuarios, instalaciones o cualquier otro tipo de facilidad, así como en la transportación interna de pasajeros y carga en el territorio cubano.

Mientras que Venezuela es muy ambigua en su preferencia.¹⁸ **NOVENO: Venezuela otorgará facilidades preferenciales a aeronaves de bandera boliviana en territorio venezolano dentro de los límites que su legislación le permite.**

Sin embargo, este último país ofrece a Bolivia condiciones preferenciales para la utilización de su infraestructura y equipos aéreo y marítimo.¹⁹ **DÉCIMO: Venezuela pone a disposición de Bolivia su infraestructura y equipos de transporte aéreo y marítimo de manera preferencial para apoyar los planes de desarrollo económico y social de la República de Bolivia.** Estos compromisos son relativos por el escaso número de pasajeros y volumen de carga de Bolivia a Cuba y Venezuela y viceversa.

Sobre **servicios bancarios**, los tres países se comprometieron en forma general a permitir la apertura de subsidiarias de bancos estatales.²⁰ (**Artículo 7: Los países podrán acordar la apertura de subsidiarias de bancos de propiedad estatal de un país en el territorio nacional de otro país**).

En lo que se refiere a los **servicios de telecomunicaciones**, Venezuela se comprometió a desarrollar convenios con Bolivia, que podrían incluir hasta el uso de satélites.²¹ **DÉCIMO CUARTO: Venezuela desarrollará convenios con Bolivia en la esfera de las telecomunicaciones, que podría incluir el uso de satélites.**

¹⁷ ALBA – TCP 2006, página N° 3

¹⁸ ALBA – TCP 2006, página N° 4

¹⁹ ALBA – TCP 2006, página N° 4

²⁰ ALBA – TCP 2006, página N° 1

²¹ ALBA – TCP 2006, página N° 4

Este párrafo denota voluntad política para llevar a cabo trabajos conjuntos en esta materia. Sin embargo, parece que esta no es la mejor opción para el gobierno de Bolivia, ya que en los últimos días anunció el Presidente Evo Morales, que ha iniciado tratativas con China para poner un satélite boliviano en órbita, un país con 64% de su población que vive bajo condiciones de pobreza destinaría alrededor de 300 millones de dólares en un satélite.

Otros servicios muy relacionados son los de comunicación, en los que los tres países se comprometieron a llevar a cabo acciones para fortalecer sus capacidades en esta materia. Una mención especial se refiere a TELESUR, como “*el espacio comunicacional de integración*”, cuyo claro objetivo político es romper el monopolio informativo de las grandes cadenas internacionales de comunicación.²²

Artículo 11. Los gobiernos Partes profundizarán la cooperación en el tema comunicacional, tomando las acciones necesarias para fortalecer sus capacidades a niveles de infraestructura en materia de transmisión, distribución, telecomunicación, entre otros; así como a nivel de capacidades de producción de contenidos informativos, culturales y educativos. En este sentido, los gobiernos continuarán apoyando el espacio comunicacional de integración conquistado en TELESUR, fortaleciendo su distribución en nuestros países, así como sus capacidades de producción de contenido.

V. INVERSIONES

En este Acuerdo existen disposiciones sobre inversiones muy generales y lo más importante es que no tienen ninguna disposición sobre solución de controversias, por lo que tendrá que utilizarse los tribunales nacionales en caso necesario. Cabe recordar que Venezuela es miembro del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias en materia de Inversiones del grupo del Banco Mundial (CIADI) desde el 1 de junio de 1995 y hasta la fecha no ha solicitado su retiro, a pesar de que en el seno del ALBA se decidió denunciar el acuerdo por el que se establece el CIADI. Cuba no pertenece al CIADI y Bolivia se retiró siguiendo las decisiones adoptadas en el ALBA, fue el único país que siguió esa directriz.

La experiencia de estos tres años nos ha demostrado que las inversiones venezolanas están orientadas fundamentalmente al sector de hidrocarburos y que Cuba ni Bolivia han realizado inversiones en ningún país del ALBA.

²² ALBA – TCP 2006, página N° 1

Una disposición muy importante en el Acuerdo es la **exención de impuestos a las inversiones** entre los tres países. Esta exención es otra de las causas para que se someta el Acuerdo ALBA – TCP al Congreso de la República, ya que en el Artículo 158.I. inciso²³, determina que es el poder legislativo el que crea o modifica impuestos.

Asimismo, Venezuela otorgará incentivos fiscales en su territorio para fomentar el interés de sus empresas en proyectos estratégicos para Bolivia, léase explotación e industrialización de materias prima. Esta interpretación se sustenta en el primer compromiso de Venezuela respecto al país, en el que se expresa que “*promoverá una amplia colaboración en el sector energético y minero que incluirá: ... desarrollo de proyectos de adecuación y ampliación de infraestructuras y petroquímicos, siderúrgicos, químico – industriales, así como otras formas de cooperación que las partes acuerden*”. La implementación de esta medida puede tener un impacto positivo para incrementar la inversión venezolana en el país.²³ **(OCTAVO: Venezuela otorgará incentivos fiscales en su territorio a proyectos de interés estratégico para Bolivia.)**

Finalmente, en el ámbito de las inversiones se debe considerar la transferencia de tecnología, que en el artículo 3 del Acuerdo los países signatarios se comprometieron a intercambiar “*paquetes tecnológicos integrales*”, que naturalmente estará relacionada con las materias primas especialmente.

VI. CONCLUSIONES

Como se puede apreciar, el Acuerdo ALBA – TCP firmado entre Bolivia, Cuba y Venezuela tiene una característica importante, contó con un soporte económico inicial de 130 millones de dólares, que le dio buenas posibilidades para que los compromisos se materialicen y no se queden en el papel como sucedió con otros acuerdos que tiene el país con otros socios comerciales.

El Acuerdo ALBA – TCP está compuesto de temas comerciales, de inversiones y de cooperación, lo que no sucede con otros acuerdos, en los que las cuestiones comerciales y de inversiones son abordadas en un acuerdo y la cooperación en otro. Bolivia se ha caracterizado por recibir bastante cooperación en los últimos años, compromisos que fueron refrendados en convenios bilaterales o de organismos internacionales, sin que se hayan incorporado aspectos relacionados al comercio y las inversiones, los que se acordaron en forma separada. Por lo tanto, en este Acuerdo tenemos en este aspecto más que todo un tema formal y no de sustancia.

²³ ALBA – TCP 2006, página N° 4

Esa combinación de temas comerciales, de inversiones y de cooperación, tratan de resaltar la diferencia de otro tipos de acuerdo, especialmente de los TLC, en los que la cooperación está muy disminuida, lo que no significa que no se de cooperación a través de otros acuerdos.

El Acuerdo ALBA – TCP se lo puede considerar como una forma de relacionamiento entre países, pero que no puede en ningún momento ser sustitutiva de otras. Las diferentes formas de relacionamiento comercial y económico entre los países requieren de diferentes tipos de acuerdos.

Un factor importante del Acuerdo ALBA – TCP radica en que se trata de demostrar que es un nuevo tipo de acuerdo basado en la dignidad y soberanía de los pueblos y que se diferencia del sometimiento y la imposición de otros acuerdos. Al respecto se debe recordar que no es el tipo de acuerdo el que determine si se basa en la dignidad y la soberanía, sino que la dignidad y soberanía de los pueblos debe estar presente en cualquier tipo de negociación.

El ALBA – TCP no ha sido ratificado por el Congreso de la República de Bolivia, por lo que no entró en vigor jurídicamente, sin embargo se comenzó a aplicar obviando esa cláusula constitucional de la aprobación congresal. Esta situación traerá con toda seguridad problemas a ambos países y a las autoridades nacionales que ejecutaron compromisos internacionales sin el respaldo congresal.

El acuerdo ALBA – TCP fue lanzado en un periodo de auge económico mundial y de altos precios de materias primas y de altas remesas de los trabajadores de los países miembros de este proceso de integración en países desarrollados. Sin embargo, la crisis mundial frenará este proceso, al disminuir los ingresos de los países del ALBA – TCP.

Los resultados concretos de la aplicación del ALBA – TCP durante estos tres años de vigencia “ad-hoc” fueron muy contradictorios:

- En materia de salud y educación dio un resultado positivo.
- El comercio entre Bolivia y los países miembros del ALBA – TCP se estancó, a pesar que el comercio exterior de Bolivia creció en los últimos tres años en 238%.
- El principal socio comercial de los países del ALBA – TCP es Venezuela, con el que se realiza alrededor del 99% del comercio.

- Los principales productos bolivianos de exportación son de la cadena oleaginosa, mientras que los de importación son combustibles y lubricantes elaborados de Venezuela.
- La política proteccionista de Venezuela impide que el comercio entre ambos países crezca.
- El ALBA – TCP no se convirtió en la deseada alternativa al ALCA, por ese motivo hasta cambio de nombre de alternativa a alianza.

VII. PERSPECTIVAS

Teniendo en cuenta que el acuerdo ALBA – TCP se basa fundamentalmente en la afinidad política e ideológica de los países miembros de este proceso de integración, su futuro dependerá de la duración de los respectivos gobiernos en cada uno de los países, por lo que no tiene una base sólida para su desarrollo.

Considerando que los mayores logros se obtuvieron en las cuestiones sociales como salud y educación, las economías de los países miembros del ALBA – TCP no han iniciado todavía un proceso de acercamiento y de armonización de políticas.

La importancia de los países del ALBA – TCP en Bolivia es marginal desde el punto de vista del comercio exterior, sin embargo es de mucha importancia en el plano político.

La política comercial proteccionista de Venezuela seguirá siendo el principal obstáculo para incrementar los flujos comerciales entre los países miembros del ALBA – TCP, especialmente para Bolivia.

Las perspectivas no son muy prometedoras para los países del ALBA – TCP, ni los beneficios comerciales para Bolivia, teniendo en cuenta que este proceso de integración no pudo desarrollarse durante estos tres años de auge económico para todos ellos, especialmente para los exportadores de hidrocarburos, como Bolivia y Venezuela.

Ahora que la economía mundial se encuentra en crisis y los precios de las materias primas han disminuido sustancialmente, las condiciones para fortalecer este proceso de integración serán más difíciles, ya que cada país está tratando de encarar la crisis en la mejor forma posible, sin una coordinación con los países miembros del ALBA – TCP.

VIII. NOTAS

1. Página web de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de nuestras Américas: www.alternativabolivariana.org.
2. Declaración de Principios de la Primera Cumbre de las Américas, Miami, Florida, del 9 al 11 de diciembre de 1994
<http://www.summit-americas.org/miamidec-spanish.htm>.
3. Declaración de Nuevo León, IV Cumbre de las Américas, Monterrey, México, 13 de enero de 2004.
<http://www.summit-americas.org/SpecialSummit/Declarations/Declaration%20of%20Nuevo%20Leon%20-final-span.pdf>.
4. Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP).
5. Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP), Caracas, Venezuela, 29 de abril de 2006.
6. Conceptualización de proyecto y empresa GRANNACIONAL en el marco del ALBA http://www.minci.gob.ve/doc/conceptualizacion_de_proyectos.pdf.
7. Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP), Caracas, Venezuela, 29 de abril de 2006.
8. Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP), Caracas, Venezuela, 29 de abril de 2006.
9. Acuerdo entre el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela y el Presidente del Consejo de Estado de Cuba, para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), Habana, Cuba, 14 de diciembre de 2004.

10. Acuerdo entre el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela y el Presidente del Consejo de Estado de Cuba, para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), Habana, Cuba, 14 de diciembre de 2004.
11. Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP), Caracas, Venezuela, 29 de abril de 2006.
12. Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP), Caracas, Venezuela, 29 de abril de 2006.
13. El saldo comercial con Venezuela registró superávit de 15,98 millones de dólares http://www.ine.gov.bo/pdf/Bo_Es_In/BEI_2009_4.pdf.
14. CAINCO ECONOMÍA N° 4, Septiembre 2008, Análisis del ATPDEA: La exportación de manufacturas está en riesgo, Cuadro N° 1: Evolución de las exportaciones según programas arancelarios.
15. Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP), Caracas, Venezuela, 29 de abril de 2006.
16. Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP), Caracas, Venezuela, 29 de abril de 2006.
17. Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP), Caracas, Venezuela, 29 de abril de 2006.
18. Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP), Caracas, Venezuela, 29 de abril de 2006.
19. Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP), Caracas, Venezuela, 29 de abril de 2006.

20. Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP), Caracas, Venezuela, 29 de abril de 2006.
21. Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP), Caracas, Venezuela, 29 de abril de 2006.

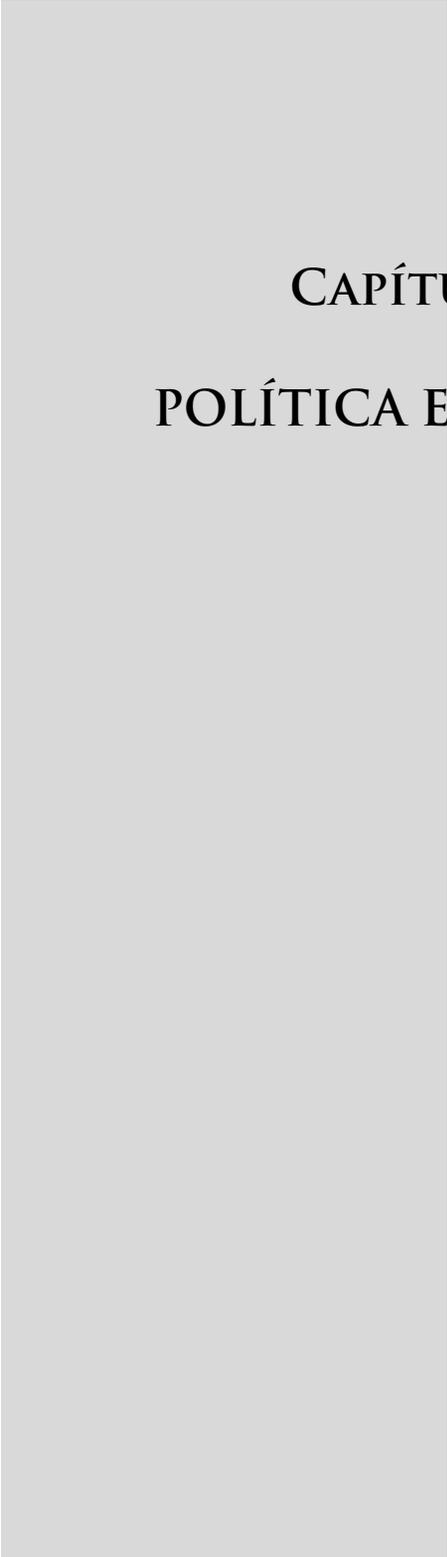
IX. BIBLIOGRAFÍA

Acuerdo entre el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela y el Presidente del Consejo de Estado de Cuba, para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), Habana, Cuba, 14 de diciembre de 2004.

Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP), Caracas, Venezuela, 29 de abril de 2006.

ABEPG – Asociación Boliviana de Economía Política de la Globalización (2006), ¿TCP? La nueva propuesta de inserción de Bolivia en el comercio internacional, Revista de Análisis de la ABEPG, Año 6, N° 7, Julio 2006.

CAINCO ECONOMÍA N° 4, Septiembre 2008, Análisis del ATPDEA: La exportación de manufacturas está en riesgo, Cuadro N° 1: Evolución de las exportaciones según programas arancelarios.



CAPÍTULO SEPTIMO
POLÍTICA EXTERIOR DE BOLIVIA

Armando Loaiza Mariaca

ACRÓNICOS Y ABREVIACIONES

AC	Acuerdo de Cartagena
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CAF	Corporación Andina de Fomento
CAN	Comunidad Andina de Naciones
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General de Aranceles
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
OMC	Organización Mundial de Comercio
ONU	Organización de las Naciones Unidas
UDAPEX	Unidad de Política Exterior
URPABOL	Unión de Países de Uruguay, Paraguay y Bolivia
ZEE	Zona Económica Especial

POLÍTICA EXTERIOR BOLIVIANA

Armando Loaiza Mariaca¹

Resumen²

La política exterior boliviana fue desarrollándose en el tiempo, según la visión de personalidades intelectuales y diplomáticos. Se plantea que Bolivia debía buscar unas políticas y lineamientos de acción internacional dentro de equilibrios regionales. Recientes aportes señalan que el rol diplomático boliviano en su entorno regional debe orientarse a la esfera energética, infraestructura física, libre tránsito, corredores bi-oceánicos por el territorio boliviano y profundización de la inserción económica y comercial en los sistemas de integración regional y subregional en Sudamérica.

Bolivia mediante tratados, acuerdos y pactos internacionales, ha explicitado internacionalmente una vocación geopolítica y estratégica de jugar un rol como nación de contactos y de equilibrio continental.

Palabras clave: Bolivia, política exterior, historia, comercio exterior.

I. CONSIDERACIONES GENERALES

Enrique Finot, un destacado intelectual y diplomático boliviano al meditar acerca del surgimiento de Bolivia como estado miembro de la comunidad internacional decimonónica, anotaba en 1945, que el destino histórico de la nación no se había cumplido. Ello tenía su correlato con la concepción de que Bolivia en su quehacer diplomático vecinal –con los 5 estados sudamericanos que nos entornan- debía buscar unas políticas y lineamientos de acción internacional centrados en hallar equilibrios regionales y evitar inútiles confrontaciones –por ellas la nación perdió más de cuatrocientos mil kilómetros cuadrados de territorio a manos de sus vecinos – Contemporáneamente a Finot, diplomáticos colegas suyos como Luis Fernando Guachalla y Alberto Ostria Gutierrez acuñaron el acertó de que nuestra nación, debía ejercer una función de equilibrio geopolítico entre nuestros vecinos atlánticos y del plata y los de la cuenca del pacífico.

¹ Por más de tres décadas ha sido miembro del Servicio Exterior Boliviano, en el que ha alcanzado las posiciones de Canciller de la República, Vice- ministro de Relaciones, Embajador -Santa Sede, Uruguay, ALADI - Como profesional en relaciones internacionales ha sido docente en diversos centros universitarios estatales y privados de Bolivia y Director de la Academia Diplomática Boliviana. En los últimos lustros ha participado como docente y consultor en diversos cursos, seminarios y coloquios sobre política internacional comparada y derecho internacional en varios centros universitarios en Sud América, Estados Unidos y Europa. .

² El texto que se publica a continuación es de exclusiva responsabilidad del autor y no expresan necesariamente el pensamiento de los editores y/o de la Konrad Adenauer Stiftung (KAS).

El recientemente desaparecido historiador José Luis Roca en su notable obra ni Lima ni Buenos Aires, documenta la andadura internacional boliviana en la etapa fundacional de la República Boliviana, forjada en la antigua charcas, como un difícil ejercicio al que se sometieron nuestros primeros gobernantes para eludir intensas presiones internacionales de sus vecinos para sofocar la joven autonomía boliviana, la que, bajo el principio del derecho público internacional de la autodeterminación de los pueblos, había cimentado un quehacer internacional alejado de los dictados de sus antiguas cabeceras virreinales de Lima y Buenos Aires.

En recientes aportaciones los analistas de la unidad de política exterior de cancillería - UDAPEX y algunos ex - ministros de relaciones exteriores participantes en los enjundiosos diálogos que organizaba esa unidad, han renovado el mensaje político del rol diplomático boliviano en su entorno regional, destacando que una política externa de gravitaciones múltiples en la esfera energética, la de la infraestructura física, el libre tránsito, los corredores bioceánicos que deben discurrir por territorio boliviano y la profundización de la inserción económica boliviana y comercial en los sistemas de integración regional y subregional en Sudamérica, importaría actualizar y positivizar aquellos postulados que sitúan a nuestra nación ejerciendo en su entorno, un rol equilibrador. Ello, además, parece compadecerse con el hecho de que, actualmente, alrededor de un 75 por ciento de nuestros intercambios de comercio se vuelcan a los 5 países vecinos.

En esta época mundializada o globalizada de la posmodernidad, el sistema internacional impele a Bolivia a potenciar y ampliar su interacción con esa comunidad internacional, sin embargo, en la definición de su moderna agenda diplomática, han de actualizarse también, obviamente, las agendas vecinales.

A partir de 1953 cuando el país suscribe con Perú un acuerdo sobre condominio indivisible de las aguas del Titicaca y, establece a partir de 1966 y 1968 su adhesión a la asociación de integración latinoamericana ALALC – hoy ALADI- y el Acuerdo de Cartagena – hoy Comunidad Andina de Naciones - CAN – se abandonan las antiguas percepciones conflictivas – y de disuasión en lo militar - para embarcarse en posturas de cooperación e integración regional. Ello posibilitará una franca apertura diplomática boliviana que deje atrás el largo periodo de conflictividad limítrofe que había dominado el que hacer diplomático boliviano hasta el conflicto bélico del Chaco, 1932 - 1935.

II. REINTEGRACIÓN MARÍTIMA

En numerosos documentos emanados de la cancillería se ha reiterado de forma clara e inequívoca que la reintegración marítima boliviana al océano pacífico es un postulado fundamental - irrenunciable - en orden a buscar una salida al mar – útil y soberana- para reasumir en ese océano un dominio territorial y marítimo – sobre el mar adyacente al pretendido territorio.

La vigente Constitución Boliviana aprobada y sancionada en este año de 2009, plasma en una disposición específica esa postulación de política internacional de Bolivia.

La denominada guerra del pacífico suscitada entre Bolivia y Perú por una parte, y Chile por otra entre 1879 y 1883, que supuso la pérdida del antiguo litoral marítimo boliviano en el pacífico – Perú también tuvo que ceder una porción territorial a Chile por los tratados de 1883 y 1929 – eso ha generado en Bolivia, en su imaginario colectivo histórico, una pesada y dolorosa herida que ha marcado duramente su relacionamiento con la República de Chile -entre Chile y Perú- la contienda del pacífico se ha constituido también, en un factor conflictivo que ha condicionado el pasado y condiciona aún hoy, su relacionamiento bilateral.

Cabe señalar que la moderna historiografía boliviana y chilena, al abordar el contencioso histórico del pacífico, acude a una visión de la historia larga en la que es básica la idea de asunción serena y sosegada del problema emanado del conflicto bélico que reconoce, que es imposible que Bolivia y los bolivianos desistan de sus imaginarios deseos y anheladas expectativas de -reasumir soberanía- sobre un mar lejano. Tampoco podrá negarse al común de los chilenos, anotan esos estudios, su adhesión al legado de esa contienda bélica que lo ha situado en una posición geopolítica difícil de renunciar.³

El pensador Roberto Prudencio Romecin, apasionado defensor de una salida al mar por Arica, ha señalado que, mientras la nación perviva o subsista, presentará, sin desmayo a Chile su demanda marítima y, realmente, como lo describe la historia diplomática, el país no ha cejado en plantear un arreglo pacífico negociado a su vecino transandino tendiente a reasumir, en el pacífico, alguna forma, de potestad soberana sobre una faja territorial y una zona marítima adyacente a ella.

³ Bolivia –Chile- desarrollos políticos, económicos y culturales 1820 y 1930 Fernando Cajias y Eduardo Cavieres 2008.

En la esfera multilateral, la diplomacia boliviana ha obtenido algunos logros importantes en orden a que, por ejemplo, la asamblea general de la organización de estados americanos – OEA - recomiende a Bolivia y Chile – y eventualmente al Perú si surgiera la necesidad de la consulta a este país prevista en un protocolo adicional al tratado chileno-peruano de 1929 - acordar una salida útil y soberana al mar a favor de Bolivia. 11 resoluciones de esa alta instancia interamericana han requerido el perfeccionamiento de una negociación diplomática y un acuerdo entre ambos estados. No podrá negarse el alto valor político de esas resoluciones hemisféricas, las que, si bien no tienen un poder jurídico internacional vinculante, representan el criterio de más de 30 estados miembros de nuestra comunidad hemisférica. Bolivia ha considerado ese apoyo regional a su demanda marítima como coadyuvante a cualquier negociación marítima con Chile.

En la esfera universal de las naciones unidas, Bolivia, ha presentado en la asamblea general de esa organización, aspectos de su demanda marítima por medio de intervenciones de algunos de sus jefes de estado y, especialmente sus ministros de relaciones exteriores, pero nunca ha conseguido que ese cuerpo - democrático por excelencia del sistema de naciones unidas e integrado por 192 estados – recomiende mediante una resolución expresa que las partes involucradas en la cuestión marítima boliviana, vale decir Bolivia y Chile – y eventualmente Perú - se embarquen en una negociación conducente a brindar un acceso marítimo en el pacífico a Bolivia – ello podría viabilizar según algunos expertos apelando a los artículos 14 o 33 de la carta de la ONU.

Varios autores y diplomáticos cualificados como Javier Murillo, Jorge Gumucio, Ramiro Prudencio, Alberto Zelada, Marcelo Ostria y, Fernando Salazar, entre otros, han efectuado unos comentarios exhaustivos y valiosos sobre los más importantes procesos de negociación diplomática que Bolivia y Chile han emprendido en los últimos 60 años en la búsqueda de un acuerdo substancial para la reintegración marítima boliviana. Aspectos importantes de esas negociaciones bilaterales boliviano-chilenas se hayan contenidas en estudios e informes efectuados en el seno del consejo consultivo de la cancillería, máxima instancia de asesoramiento de ese despacho apenas puede dudarse que ese acerbo internacional es esencial, fundamentalísimo para emprender, en el futuro, un nuevo proceso de negociación con la República de Chile, destinado a dar cima al que se ha llamado, como el magno objetivo internacional de Bolivia.

Lo que si cabría anotar pensando en las variantes contemporáneas de esa delicada cuestión marítima, es la propuesta para el establecimiento de una zona económica especial - ZEE - que entre los años 2001 y 2002, negociaron las cancillerías de

Bolivia y Chile para la instalación y puesta en marcha de un complejo energético gasífero - en el puerto de Patillos -vecino a Tocopilla- en la costa norte chilena.

El enclave de la ZEE concedía o cedía amplias potestades legales de administración y gestión a Bolivia en la zona, que no comportan atribuciones soberanas - bien que algún autor las ha calificado como competencias cuasi –soberanas.

Finalmente y para poner término a la temática marítima boliviana, la que obviamente en este artículo, no puede ser exhaustiva, se debe hacer mención a la insoslayable cuestión de la trilateralidad – se ha hablado con precisión jurídica de la doble bilateralidad - referida al asentimiento preceptivo del Perú en cualquier arreglo por Arica -como los postulados en 1950,1974-78 y 1987.

La reciente demanda que la cancillería peruana ha interpuesto ante la corte internacional de justicia de la Haya contra Chile reclamando, de hecho, incrementar su dominio marítimo sobre el mar territorial chileno y otras porciones marítimas adyacentes al puerto de Arica, bajo la teoría de aplicación del criterio de la proyección marítima de la equidad o equidistancia –pautado en la convención de Naciones Unidas sobre los derecho del mar –convención, que Perú no ha ratificado - actualiza la trilateralidad pues, a Bolivia de manera alguna puede resultarle indiferente cualquier cambio o mutación substancial del status jurídico internacional que pueda introducirse en ese estratégico territorio vecino a Arica y en la costa marítima adyacente.

El gobierno del presidente Evo Morales ha explicitado sus reservas - lo ha hecho el propio jefe de estado – en medio de una tormentosa y tensa discrepancia política con Perú, en orden a que una eventual expansión del dominio marítimo peruano en la controvertida zona vecina a Arica perjudicaría la demanda marítima boliviana. Parece más razonable estudiar, con la mayor concentración y rigor, las implicaciones que podrían generarse para Bolivia de una sentencia de esa alta instancia jurisdiccional de naciones, con sede en la haya, para diseñar una estrategia boliviana teniendo presente que la controversia chileno - peruana no habrá de definirse antes de cuatro o cinco años.

De todas formas, en el escenario descrito podría abrirse, una ancha vía para desarrollar una fructuosa y renovada variante diplomática en el marco de la trilateralidad boliviano -chilena – peruana, a la que el agudo periodista y analista internacional chileno, José Rodríguez Elizondo, considera la gran cuestión geopolítica a resolverse entre esos tres estados.

III. LA VECINDAD BOLIVIANA Y SUS AGENDAS

Esa función de articulación y de contactos que hemos señalado ha marcado la doctrina boliviana de la postguerra del chaco, devino en una apertura o una dinámica de inserción del país, primero mediante la integración física - ferrovías y carreteras de vinculación- con sus vecinos atlánticos y platenses, vale decir, Argentina y Brasil, paralelamente, se anudaron los primeros acuerdos con Brasil y Argentina para la exploración y explotación de hidrocarburos, así, Bolivia había superado esa prolongada etapa de su historia diplomática asociada a conflictos –incluso bélicos-limítrofes. Las antiguas percepciones y visiones de conflicto que en la esfera de la defensa y seguridad, determinaron políticas de disuasión militar, fueron revisadas. Los acuerdos de libre tránsito con Perú – con Chile estaba vigente un tratado de libre tránsito desde el tratado de 1904 y otros ulteriores - completaron esa tarea importante de vinculación e inserción.

En los decenios de los cincuenta y sesenta, nuestro país, mediante tratados como el de condominio y uso compartido del lago Titicaca con Perú, asimismo como su adhesión a los acuerdos multilaterales de integración económica, -que buscaban la creación de zonas de libre comercio y un mercado común latinoamericanos - avanzó decididamente para aceptar normas de derecho económico internacional regional, como la ALALC –Tratado de Montevideo de 1960 sobre la asociación latinoamericana – y el Acuerdo de Cartagena – el Pacto Andino, hoy llamada Comunidad Andina de Naciones- ello suponía, ciertamente, aceptar obligaciones económicas y comerciales internacionales en los sistemas de integración económica latinoamericanos y subregionales. Podríamos anotar que de esa manera nuestro país superaba un secular aislamiento regional.

La adhesión boliviana a las Naciones Unidas –de la que es estado miembro fundador- en 1945 y su adscripción al Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial –anteriormente al Acuerdo General de Granceles, GATT, después Organización Mundial del Comercio – OMC – supuso la articulación boliviana al sistema internacional global, que a finales de siglo XX ingresaría en una avanzada etapa posmoderna de mundialización y globalización.

En agosto del 2001, el presidente boliviano Jorge Quiroga, en el umbral del nuevo milenio no vacilaba en afirmar que las prioridades geográficas de su gobierno eran su vinculación con los Estados Unidos, el MERCOSUR, y la Comunidad Andina, ello se conciliaba con el postulado del regionalismo abierto que América Latina había adoptado para su inserción económica internacional regional.

Acá, como es notorio no se podrá efectuar, como fuera deseable, en un trabajo de mas extensión y más largo aliento, una panorámica de política económica internacional y comercial, baste señalar, que la cancillería boliviana ha documentado, en diversos documentos de análisis, nuestra agenda vecinal contemporánea. Esta tiene unos contenidos abarcadores a aspectos como los del desarrollo fronterizo, la complementación económica y comercial, el libre tránsito, la integración física – vehiculada por los corredores bioceánicos – y la energética en estos campos, se ha generado en los últimos decenios un amplio entramado jurídico internacional entre Bolivia y sus socios regionales que potencia su inserción en ese entorno vecinal sudamericano que hemos señalado insistentemente. Ello, además, importa al haber forjado una nueva matriz de cooperación, integración y solidaridad que, finalmente, puede paliar el enclaustramiento geográfico boliviano y su relativa lejanía de las vías marítimas. En esa esfera, por ejemplo, vale la pena apuntar que en los últimos años entre un 35 y 40 por ciento de los intercambios comerciales del país discurren a través de la hidrovía Paraguay – Paraná.

La moderna agenda bilateral entre Bolivia y la República de Argentina, ha dejado atrás, los ya añejos acuerdos de comercio y navegación para sustituirlos por los anudados en el ámbito de la Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI, y del Mercado Común del Sur – MERCOSUR. A través de ellos transcurre el grueso de los intercambios con esa nación platense -acuerdo de complementación económica Bolivia – MERCOSUR, ACE 34.

Entre ambos estados se ha potenciado - a partir de la década de los setenta- una activa integración energética centrada en la exportación de gas natural boliviano, que debiera incrementarse, mediante un nuevo tratado ampliado que signifique un aumento significativo de esos flujos.

El otro gran vecino del atlántico de Bolivia, la República Federativa del Brasil, ha pretendido estructurar con Bolivia una importante asociación y hasta una alianza estratégica, apoyada en los acuerdos energéticos vigentes para la exportación de gas natural boliviano por el gasoducto Santa Cruz-San Pablo, el mayor en su género en la subregión, sin embargo, ese promisorio y estratégico modelo cooperativo energético con Brasil, se ha estancado por unas políticas erráticas que Bolivia ha presentado en esa esfera.. Otros temas como los de la integración de los recursos hídricos de la amazonia – diseño y puesta en ejecución de las represas boliviano-brasileñas en el rio maderá - el corredor bioceánico Arica-La Paz-Santa Cruz, Corumba y Santos y el todavía menguado intercambio comercial – y de inversiones y tecnología - debieran merecer el impulso gubernamental boliviano y el de sus agentes económicos, con esa nación emergente del siglo XXI, constituida hoy, en la mayor economía del continente.

Con la República del Perú, con la que Bolivia ha superado, desde la década de los cincuenta del pasado siglo, unas percepciones recíprocas conflictivas – bien que no, del todo, las relativas al rol del Perú en la reintegración marítima boliviana al pacífico – debiera cimentarse y consolidarse la amplia agenda bilateral integracionista, enriquecida por un vigoroso y creciente intercambio económico y comercial. El desarrollo compartido de la cuenca del lago Titicaca y del desaguadero, sustentado en una autoridad binacional común, la vía oceánica La Paz - Ilo, los acuerdos culturales y aquellos de intercambio de una matriz étnica semejante y, nunca desmentida.

Con la República de Chile – se ha descrito de manera sucinta lo relativo a nuestra reintegración marítima al pacífico- se ha venido negociando y definiendo en la última década, una consistente agenda bilateral adecuadamente consolidada en 13 puntos básicos. Ella llegó a extenderse a 44 ítems entre 2004 y 2005 - ello no es desdeñable habida cuenta la marca histórica prevaleciente en las percepciones, especialmente boliviana tras la guerra del pacífico y la cesión del antiguo litoral boliviano a Chile, esa temática marítima irresuelta esta en el centro de cualquier agenda diplomática boliviano-chilena, y de hecho, en el numeral sexto de la llamada agenda de los 13 puntos, se consigna su tratamiento. La oposición política al presidente Evo Morales le acusa de no haber iniciado, como fuera deseable, una auténtica negociación marítima como las de 1950, 1975 y 1986. La cancillería conducida por David Choquehuanca, responde que para ello, es imperioso crear, antes un clima de confianza mutua entre ambas naciones, el cual se puede desarrollar gestionando diplomáticamente los temas de agenda entre los cuales estaría la habilitación próxima del puerto de Iquique – adicional a los tradicionales de Arica y Antofagasta- al comercio de exportación e importación de Bolivia, potenciar el comercio, las inversiones y la transferencia tecnológica por medio del acuerdo ampliado de complementación económica ACE 22- por el que Chile libera unilateralmente a Bolivia su mercado- vigorizar aún más el libre tránsito, y los intercambios culturales y educativos, sin olvidar la edificación de un espacio de amistad y cooperación entre las fuerzas armadas de ambos países.

En la esfera de los recursos hídricos compartidos Bolivia y Chile pretenden arbitrar un acuerdo de uso y aprovechamiento de los manantiales del Silala, empeño este muy complicado, por los perfiles contenciosos que presenta ese proyecto - no deben olvidarse los entendimientos fallidos de aprovechamiento compartido de los ríos Mauri y Lauca en 1921 y 1962.

Setenta años después de la suscripción del tratado de paz entre Bolivia y Paraguay de 1938, que puso término a la guerra del chaco, esos estados parecen haber dejado en el pasado las visiones y percepciones de conflicto, para instaurar un modelo di-

plomático cooperativo y asociativo, teniendo presente, el uso compartido de la hidrovía Paraguay – Paraná - por la que discurre como se ha dicho antes alrededor de un 40 por ciento del comercio de exportación boliviano- a ese efecto Asunción ha ofrecido una zona franca a Bolivia en el río Paraguay, vecina a esa ciudad capital.

El desarrollo de una red vial moderna y operable entre el oriente boliviano - Santa Cruz –Asunción – y el Paraguay y el diseño de un proyecto conjunto para una cooperación energética – los intercambios comerciales más bien modestos se viabilizan en el marco del MERCOSUR - ACE 34 - permiten avizorar una futura y fructuosa era de amistad y cooperación Boliviano - Paraguaya.

El sistema platense de la hidrovía Paraguay – Paraná, que se ha constituido como la salida al mar de Bolivia al atlántico, ha permitido, instrumentar en los últimos tres lustros, una sólida vinculación entre Bolivia y la República oriental del Uruguay. la que ha ofrecido a nuestro país, unas zonas y depósitos francos en los puertos de nueva Palmira y Montevideo, en la ribera oriental del río de la plata, - en su desembocadura en el atlántico que pueden facilitar los embarques bolivianos de sus productos de exportación hacia ultramar.

La pertenencia de ambos estados al MERCOSUR , ALADI Y URUPABOL – al que también adhiere Paraguay- debiera servir de plataforma para la gestión de programas conjuntos de asistencia económica y desarrollo de las infraestructuras físicas ante organizaciones hemisféricas y regionales de crédito como el BID y la Corporación Andina de Fomento (CAF).

IV. DIPLOMACIA BOLIVIANA EN EL NUEVO MILENIO

Existen tantos temas relevantes en la moderna agenda diplomática boliviana, en el nuevo milenio que deberían plantearse o desarrollarse en una presentación sobre política exterior de nuestro país, ellos hacen relación, por ejemplo, con la esfera o el ámbito de la seguridad estratégica, en los diversos sistemas de seguridad internacional, regionales, y hemisféricos a los que Bolivia ha prestado su adhesión - Alberto Zelada, esbozó de una agenda internacional para Bolivia.

Los acuerdos que nuestro país ha anudado tanto bilateral como multilateralmente, sobre la lucha contra el narcotráfico, el crimen transnacional organizado y el terrorismo, han importado para el país, asumir unas políticas y acciones internas inexcusables.

Podría figurar, asimismo en una amplia reseña de política externa, de nuestra nación. el notable acrecimiento de un sistema obligacional internacional que Bolivia ha establecido en organismos de cooperación y coordinación política como el Grupo de Rio, la Cumbre Iberoamericana y la de las Américas.

Esa inserción internacional ha sido, ciertamente acrecentada y positiva para Bolivia, en los últimos tiempos, y puede estudiarse en los numerosos acuerdos bilaterales de cooperación con instituciones de cooperación y asistencia económica y técnica de Norteamérica, Europa y Asia – Pacífico – suscritos en las dos últimas décadas.

Lo señalado, más arriba, como material de un estudio de la política exterior boliviana contemporánea, ha de plasmarse en un trabajo más amplio y comprensivo que este, ello nos lleva a plantear acá, unas últimas reflexiones.

La política exterior de un estado es una cuestión mayor vinculada a las políticas de estado, la nación boliviana, como lo tenemos dicho, en su decurso histórico, se ha visto impedida a desarrollar una política de estado internacional, primeramente en su entorno vecinal, para esbozar, después, como la historia diplomática lo documenta, una acción externa de inserción hacia otros estados miembros de la comunidad internacional de naciones. Se describen ya en el siglo XIX varias misiones diplomáticas y consulares especiales de Europa y los estados unidos ante nuestro gobierno.

Esa progresiva interrelación internacional boliviana ha supuesto, claro está, el desarrollo de un vasto entramado de tratados, acuerdos y otros actos internacionales, en los se formaliza la inserción estatal en la sociedad internacional. en ella, como también se ha señalado, Bolivia ha explicitado internacionalmente, en el contexto de nuestro continente, esa vocación geopolítica y estratégica de jugar un rol como nación de contactos y de equilibrio continental ha excluido el involucramiento en políticas, alianzas o asociaciones políticas, susceptibles de amenazar y poner en peligro su integridad territorial y su seguridad.

En este periodo histórico época del nuevo milenio, en el que impera un estadio de globalización o mundialización de la comunidad internacional, si un estado como el nuestro, desdeña el análisis y la lectura sosegada y lucida, - incluso desideologizada – de ese nuevo modulo planetario, bien puede asumir opciones internacionales vecinales y regionales equivocadas.

V. BIBLIOGRAFÍA

Eduardo Caviares y Fernando Cajias (2008). Chile – Bolivia, Bolivia – Chile 1820 -1930. Ediciones Universitarias de Valparaíso.

Enrique Finot (1998). Nueva historia de Bolivia. La Paz. Editorial Juventud.

Gustavo Medeiros (1997). Ensayos Diplomáticos: Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto-Academia Diplomática Boliviana. Editores.

José Luis Roca (2007). Ni con Lima ni Buenos Aires. La Paz. Edit. PLURAL.

Juan Miguel Bákula (2002) Perú entre la realidad y la utopía: 180 años de política exterior. Fondo de Cultura Económica y Academia Diplomática. Lima, Perú.

Ministerio de Relaciones Exteriores y Cultos (2008). Diálogos sobre Política Exterior Boliviana, La Paz, Edit. UDAPEX.

Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, UDAPEX (2005). Política Exterior Boliviana a inicios del Siglo XXI. La Paz. Edit. CAF – UDAPEX.

Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto UDAPEX (2001). Bolivia país de contactos. La Paz. Edit. UDAPEX.

Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto –Varios autores – UDAPEX (2000). Bolivia Temas de la Agenda Internacional. La Paz. Edit. UDAPEX.

Tulio Halperin (1997). Historia Contemporánea de América Latina. Barcelona, Ediciones Altaza.

Walter Montenegro (1987). Oportunidades perdidas. La Paz. Edit. Los Amigos del Libro.

CAPÍTULO OCTAVO

LOS NUEVOS ACUERDOS COMERCIALES PARA BOLIVIA: UN ANÁLISIS Y EVALUACIÓN SOBRE LA NECESIDAD DE SU ESTABLECIMIENTO PERSPECTIVAS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES CON ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN EUROPEA

Iván Ramiro Larrazábal Canedo

ACRÓNIMOS Y ABREVIACIONES

ADPC	Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ATPA	Andean Trade Preferences Act
ATPDEA	Ley de Promoción Económica y Erradicación de la Droga de los EE.UU. de Norteamérica (Andean Trade and Drug Eradication Act)
CAN	Comunidad Andina
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
DEA	Drug Enforcement Administration
EUROSTAT	Statistical Office of the European Communities
FMI	Fondo Monetario Internacional
IAC	Índice de Apertura Comercial
IED	Inversión Extranjera Directa
NCPE	Nueva Constitución Política del Estado
NMF	Nación Más Favorecida
ONU	Organización de las Naciones Unidas
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
PIB	Producto Interno Bruto
SENAPI	Servicio Nacional de Propiedad Intelectual
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
TED	Tratamiento Especial y Diferenciado
TLC	Tratado de Libre Comercio
UE	Unión Europea

Los nuevos acuerdos comerciales para Bolivia: Un análisis y evaluación sobre la necesidad de su establecimiento y perspectivas de los acuerdos comerciales con Estados Unidos y la Unión Europea

Iván Ramiro Larrazábal Canedo¹

Resumen²

Transcurridos 15 años sin que Bolivia haya suscrito nuevos acuerdos comerciales, en su haber solo cuentan dos intentos fallidos con los mercados más importantes del planeta, el de los Estados Unidos y el de la Unión Europea.

Los efectos de no negociar con los Estados Unidos son lamentables: pérdida de empleo y caída de las exportaciones por la suspensión del régimen preferencial de acceso a su mercado.

El retiro de las negociaciones para la suscripción de un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, significa perder la oportunidad de acceso preferencial al mercado europeo y colocar a los productores-exportadores bolivianos en el mediano plazo en situación desventajosa frente a sus socios andinos y a otros países de la región.

Enmendar ese derrotero pasa por abandonar la parálisis negociadora y emprender inmediatamente y de manera concertada con los sectores productivos-exportadores, negociaciones con los dos actores más relevantes del escenario comercial internacional.

Palabras clave: Bolivia, acuerdos de integración, Estados Unidos. Unión Europea, política exterior.

I. LAS RELACIONES COMERCIALES DE BOLIVIA

Las relaciones comerciales de Bolivia tradicionalmente estuvieron vinculadas a dos factores determinantes, su perfil productivo y su ubicación geográfica.

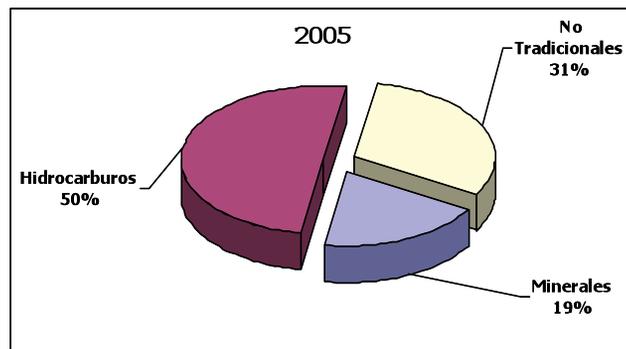
El primero data desde la fundación del país, donde la riqueza natural configuró un papel preponderante en el flujo de inversiones y el desarrollo de la nación. Fue

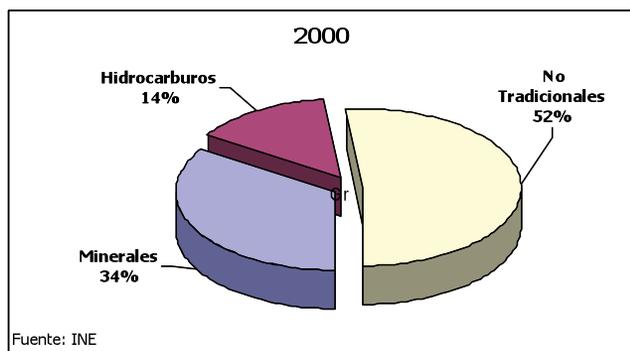
¹ Es especialista en acuerdos comerciales, con formación académica en ingeniería industrial, es también diplomático de carrera. Participó en varios de los acuerdos comerciales que Bolivia tiene suscritos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Fue Funcionario Internacional del departamento de comercio de la Secretaría General de la Comunidad Andina y Consultor en el área de comercio, se desempeñó como responsable de las negociaciones Comunidad Andina – MERCOSUR desde el inicio de las negociaciones en 1995 hasta la suscripción de los acuerdos en 2003. Profesor invitado en las maestrías de comercio internacional de la Universidad Andina Simón Bolívar y en la Academia de Integración y Diplomacia de la Universidad Autónoma del Beni. Actualmente se desempeña como responsable del área de comercio exterior en la Cámara Nacional de Industrias. Ha escrito varios artículos sobre integración, comercio y política comercial.

² El texto que se publica a continuación es de exclusiva responsabilidad del autor y no expresan necesariamente el pensamiento de los editores y/o de la Konrad Adenauer Stiftung (KAS).

la minería que centrada en una actividad netamente extractiva no desarrolló un proceso de industrialización minera en Bolivia y se vio altamente sometida a una total dependencia de los precios internacionales con sus consecuentes períodos de recesión y crecimiento. La ausencia de políticas públicas, aún en etapas de auge, hizo que el Estado aprovechara poco para fortalecerse lo que se reflejó en el poco uso de la renta minera para consumo, una baja inversión productiva (inversiones estatales) y la falta de políticas de redistribución productiva en sectores industriales y sociales. Esa estructura productiva primaria ha limitado la capacidad negociadora y las posibilidades de ingresar y consolidar oportunamente mercados sostenibles de alto valor agregado con un grado de innovación tecnológica que lo profile en el nuevo siglo como productor de bienes terminados.

En los últimos 10 años, las exportaciones han mostrado un retorno al antiguo patrón exportador (Gráfico No. 1), en el que las exportaciones tradicionales corresponden alrededor del 75% de las exportaciones bolivianas totales (dentro de estas, las de hidrocarburos son el 50%, los minerales el 25%) y el restante 25% a productos no tradicionales dentro de las que se encuentran las manufacturas.





El segundo factor fue aún más determinante del perfil comercial de Bolivia, pues la escasa vinculación e infraestructura con los mercados externos, así como el enclaustramiento geográfico han sido vitales a la hora de medir la competitividad del país. Las grandes inversiones requeridas y sobre todo la falta de una visión clara tendiente a mejorar la inserción internacional han ocasionado que durante décadas no se consolidara una red de vías de acceso a los mercados de exportación y a los puertos de despacho a mercados de ultramar de los bienes producidos en Bolivia. Ello, sumado a la falta de políticas públicas en materia de transporte agravan el panorama de dependencia externa y altos costos de operaciones y logísticos que tiene que enfrentar el sector productivo – exportador.

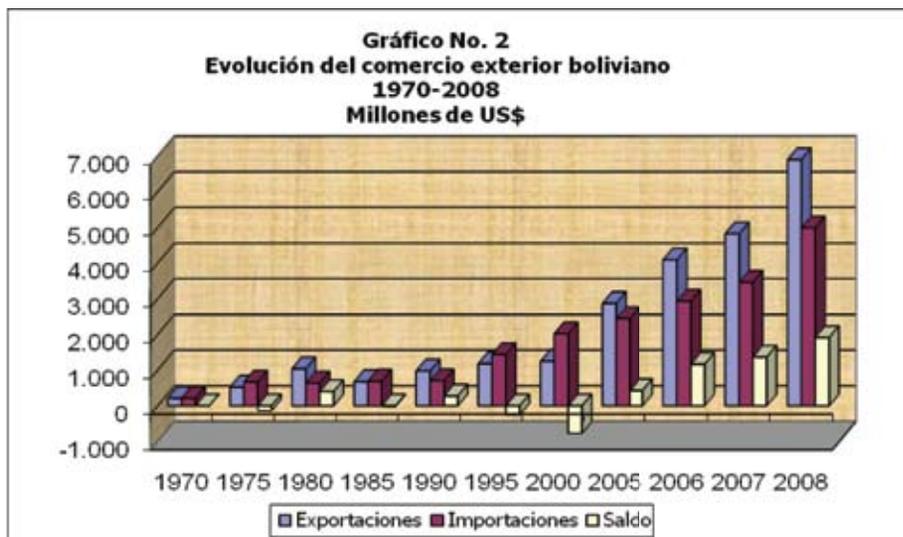
En adición a lo anterior, el contexto internacional y en particular regional en el que se desarrollaron las iniciativas integracionistas de las décadas de los años 50 y 60, se basaron en los principios de proximidad geográfica para generar sinergias que pudieran potenciar su capacidad productiva y negociadora y frente a países más grandes, esto ocasionó que el acervo de las relaciones comerciales contractuales de Bolivia se limiten casi exclusivamente a la vecindad sudamericana. Bolivia participa desde 1969 como fundador del Acuerdo de Cartagena (CAN) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es el marco general en el que se inscriben la mayoría de sus acuerdos, únicamente con países miembros. Las relaciones con el MERCOSUR, se limitan al Acuerdo de Complementación Económica No. 36 y al importante valor de las exportaciones de gas natural a la Argentina y Brasil.

Por tanto, no existen acuerdos de carácter comercial con países de fuera de la región; el acceso de las exportaciones bolivianas a esos mercados se ha realizado bajo esquemas preferenciales unilaterales de países desarrollados como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la Ley de Preferencias Comerciales Andinas para la Lucha contra las Drogas (ATPDEA por sus siglas en inglés).

El intercambio comercial de Bolivia muestra un desarrollo caracterizado por un lento crecimiento de sus exportaciones y un crecimiento sostenido de sus importaciones fruto de la alta dependencia de bienes producidos en el exterior y de su escasa capacidad productiva.

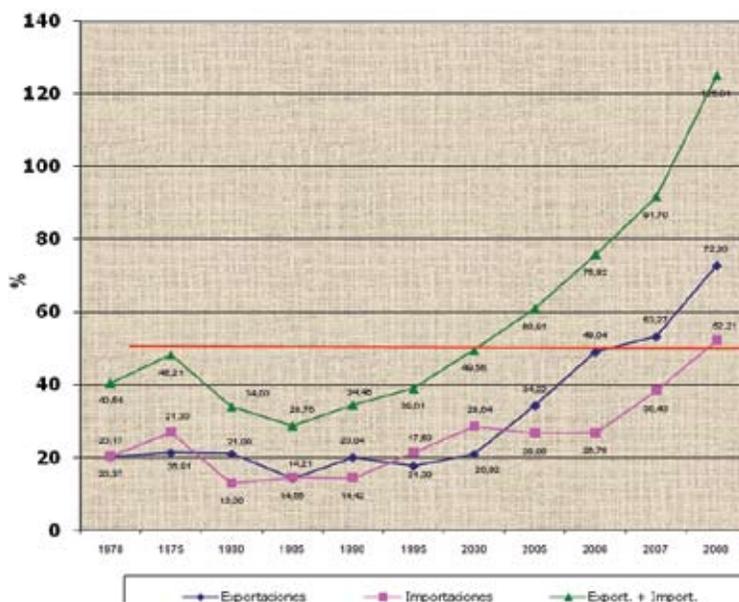
El Gráfico No 2 muestra la evolución del valor exportado en el período 1970 -2008 en el que se aprecia que no fue sino hasta 1995 que Bolivia superó de manera sostenida los mil millones de exportación y a partir de 2005 se muestra un crecimiento exponencial, debido principalmente al incremento de los precios internacionales de los commodities y petróleo hasta alcanzar casi 7.000 millones de dólares.

No obstante, la producción no creció de la misma manera y el aprovechamiento de los mercados muestra bajos niveles, esto se refleja en uno de los indicadores más usados por la importancia de las transacciones internacionales respecto a las transacciones domésticas como es el Índice de Apertura Comercial (IAC) (Comercio/PIB), que tradicionalmente se encontraba por debajo del 50% hasta el año 2000, a partir de esa fecha creció hasta alcanzar cerca al 125% en 2008 (Gráfico No. 3). El índice de Bolivia denota una alta dependencia de los mercados externos y muestra que las tasas de crecimiento del comercio fueron más altas que las de la producción. El tamaño de la economía, por tanto configura un mercado doméstico insuficiente para lograr incrementos permanentes de productividad y crecimiento exportador.



La falta de una política de comercio exterior que responda a una estrategia de estado, la precariedad institucional y la interferencia de la política en asuntos de la agenda económica junto a deficiencias estructurales en el aparato productivo son elementos que han impedido que el país desarrolle su potencial exportador y aproveche los acuerdos comerciales. Son asignaciones que los gobiernos no han podido implementar y conservar y que en el tiempo han ido en desmedro de la calidad de los mercados destino de las exportaciones bolivianas, especialmente en contextos de crisis internacional como la actual. La pérdida del ATPDEA y el alejamiento de las negociaciones para un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (UE) es una muestra de lo anterior.

Gráfico No. 3
Participación del comercio exterior de Bolivia sobre el PIB



II. ESTADOS UNIDOS

A. Calidad e importancia de las exportaciones

Las relaciones comerciales con los Estados Unidos son importantes y siempre lo serán en la medida en que su mercado sea uno de los más importantes del mundo en términos de capacidad adquisitiva, tamaño y demanda de productos manufacturados.

Estas características del mercado estadounidense al igual que su transparencia y previsibilidad engranan de manera favorable con la estructura productiva manufacturera de Bolivia lo que ha generado una sinergia casi exclusiva que no se da en otros mercados.

Una primera aproximación para mostrar la importancia del mercado de los Estados Unidos es analizar el valor y la calidad de los productos exportados al mismo. El Cuadro No. 1 muestra los principales destinos de exportación de Bolivia y su participación porcentual en el total exportado al mundo en 2008, considerando la exportación del universo arancelario, excluyendo el gas natural y el gas natural y los minerales.

Cuadro No. 1									
EXPORTACIONES 2008 (MILES DE US\$)									
País	TOTALES			SIN GAS			SIN GAS NI MINERALES		
BRASIL	3.023.066	43,82%	1	170.718	2,47%	6	170.446	2,47%	4
ARGENTINA	492.825	7,14%	3	186.087	2,70%	5	169.628	2,46%	5
EEUU	478.547	6,94%	4	478.547	6,94%	2	446.915	6,48%	1
VENEZUELA	268.198	3,89%	6	268.198	3,89%	4	268.198	3,89%	2
COREA DEL SUR	812.500	11,78%	2	812.500	11,78%	1	2.949	0,04%	6
UE	418.262	6,06%	5	418.262	6,06%	3	244.256	3,54%	3
Total	6.899.336	100,00%		6.899.336	100,00%		6.899.336	100,00%	

Fuente: INE

Elaboración: Propia.

Estados Unidos es el cuarto mercado en importancia dentro las exportaciones totales, el segundo si se excluyen las exportaciones de gas natural y el primero si se excluyen las de gas y minerales, debido a que las exportaciones a dicho mercado están constituidas por productos con alto valor agregado, tales como textiles, joyas muebles de madera, entre otros, correspondientes al sector de mayor generación de empleo de la producción nacional.

El Cuadro No. 2 muestra los principales 20 productos exportados el período 2007-2008.

Cuadro N° 2		
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS	Año	
	2007	2008
	Valor (adm.)	
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias	54.730.93	196.757.311
Estaño y manufacturas de estaño	104.784.511	110.119.643
Piedras finas, piedras preciosas y semipreciosas o similares, metales preciosos manufacturas de todos estos detalles	74.316.369	77.344.401
minerales, escorias y cenizas	17.294.729	31.631.312
Frutas comestibles, cortezas de agros o melones	20.991.847	23.227.656
madera, vegetal y manufacturas de madera	27.277.347	27.343.410
cereales	3.344.659	10.376.321
Muebles, mobiliario medico-quirurgico, articulos de cama y similares	9.617.588	6.644.573
polvoras y explosivos, inflamables	306.035	562.734
articulos de sombrereria y sus partes	524.935	635.252

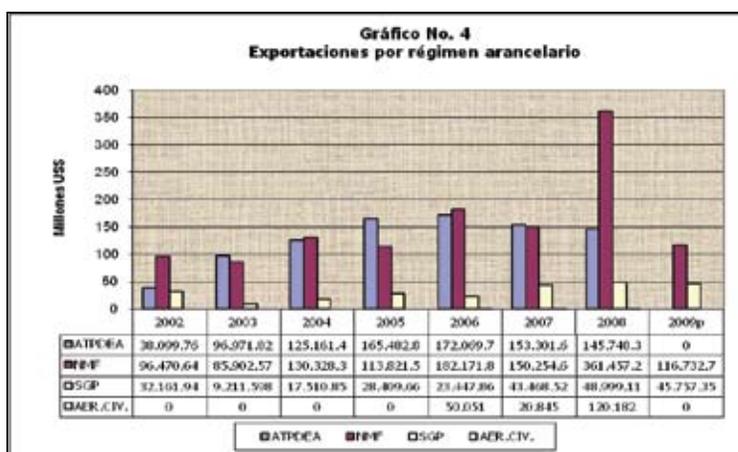
Fuente: INE

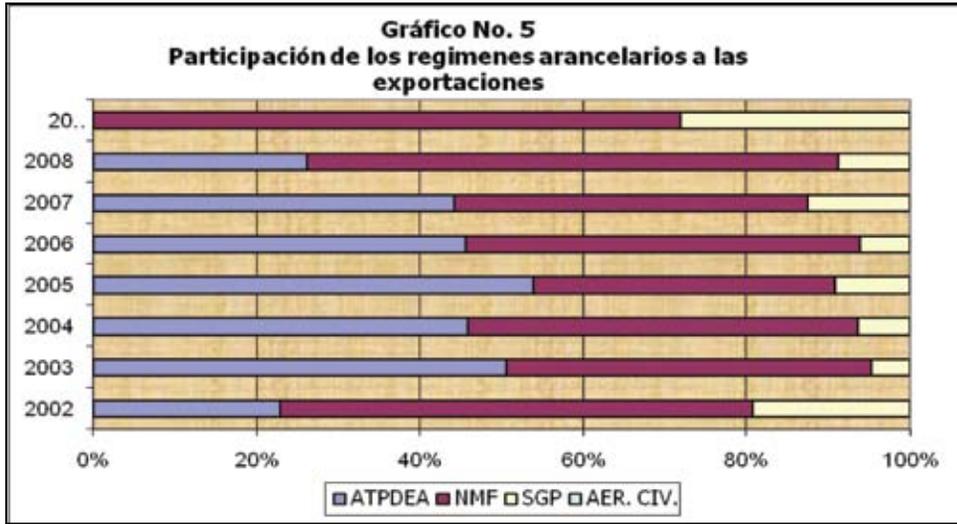
Elaboración: Propia.

B. Mecanismos preferenciales de acceso al mercado de los Estados Unidos

En los primeros seis meses de 2009 las exportaciones a los Estados Unidos alcanzaron 175,2 millones de dólares frente a 203,5 exportados en el primer semestre de 2008 configurando una caída del 14% , mostrando de esa manera los efectos adversos de la pérdida del ATPDEA, uno de los 4 regímenes arancelarios bajo los cuales Bolivia exportó hasta el mes de diciembre de 2008.

Las exportaciones anuales al mercado norteamericano incluyendo el período enero - mayo de 2009 bajo los regímenes de Nación Más Favorecida (NMF), Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y Aeronaves Civiles se efectuaron de acuerdo a la siguiente distribución:





La contribución del ATPDEA a las exportaciones fue significativa. En el Gráfico No. 5 se puede apreciar que llegó a representar más del 50% del total de las exportaciones a los Estados Unidos. El régimen ATPDEA, se caracteriza por otorgar preferencias a productos no contemplados en el régimen SGP, tal es el caso de los productos textiles y sus manufacturas así como las de cuero.

La pérdida del ATPDEA en diciembre de 2008 originó una caída de las exportaciones de los rubros antes señalados y para el año 2009 las exportaciones bajo este mecanismo son nulas.

Muchos otros productos que se exportaban bajo el ATPDEA ahora son exportados bajo el SGP que ha mostrado un incremento del 118% en los primeros seis meses de 2009 respecto a similar período de 2008, aunque en condiciones un tanto distintas especialmente en lo que concierne a las normas de origen. La regla de origen aplicada era más flexible que la otorgada por el SGP en cuanto a las fuentes de acumulación se refiere. En este sentido, para cumplir las reglas de origen se permitía la acumulación de uno o más países beneficiarios del ATPDEA, de cualquiera de los países de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), de Puerto Rico o de las Islas Vírgenes estadounidenses. Adicionalmente, es posible acumular origen con los Estados Unidos, pero únicamente hasta un máximo de 15% del valor gravable del producto importado.

El empleo generado por las exportaciones ATPDEA ascendería a más de 25.000 puestos con un efecto multiplicador importante que alcanza a más de 100.000 beneficiarios. Por su parte las exportaciones NMF gozan de arancel cero en alrededor del 35% del total de las líneas arancelarias en los Estados Unidos, frente a un 26% de

líneas con arancel cero que otorga el ATPDEA a los países beneficiarios. Los productos textiles y sus manufacturas así como las de cuero, pagan ahora en promedio 17% de arancel ad-valorem para acceder al mercado estadounidense.

La importancia del ATPDEA al conceder condiciones de acceso preferenciales, ha generado pérdida de competitividad a las exportaciones bolivianas.

Los criterios de elegibilidad del ATPDEA que resaltan por su importancia para Bolivia son los referidos a la lucha contra el narcotráfico, nacionalización con indemnización, participar del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) o de otros acuerdos de libre comercio, protección de los derechos de propiedad intelectual, respeto a las normas laborales y eliminación de las peores formas de trabajo infantil. El incumplimiento de una lucha efectiva contra el narcotráfico, ocasionó que el Gobierno de los Estados Unidos suspendiera primero y eliminara posteriormente a Bolivia del régimen arancelario preferencial, aunque los impasses de orden político tuvieron un impacto adverso al momento de renovar las preferencias.

Los riesgos para el sector exportador no terminan ahí, el SGP, mecanismo unilateral concedido por países desarrollados tiene vigencia hasta el 31 de diciembre de 2009 y está sujeto al cumplimiento obligatorio de varios requisitos en el caso de los Estados Unidos tales como no ser un país comunista, a menos que reciba un trato normal de relaciones comerciales, que sea Miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), del Fondo Monetario internacional (FMI) y que no sea dominado por el comunismo internacional, no puede formar parte de un acuerdo de países, que participen en acciones cuyo efecto sea: a) contraer la oferta de recursos de productos básicos vitales o incrementar los precios de aquellos productos a niveles no razonables, y b) causar serios problemas en la economía mundial. No otorgar trato preferencial a productos de países desarrollados que pueda tener un efecto adverso significativo al comercio de los Estados Unidos, no debe haber nacionalizado, expropiado, propiedad de ciudadanos o empresas de Estados Unidos sin una compensación pronta, adecuada y efectiva o someter la cuestión a un foro de arbitraje de mutuo acuerdo. No debe haberse negado a reconocer o cumplir la sentencia de un arbitraje a favor de ciudadanos o empresas de Estados Unidos, no debe ayudar, fomentar, asilar a individuos o grupos que estén comprometidos con actos del terrorismo internacional. Debe proporcionar los derechos internacionalmente reconocidos de los trabajadores, incluyendo a) el derecho a la asociación, b) el derecho a organizarse y negociar colectivamente, c) exención de trabajos obligatorios, d) edad mínima para el trabajo infantil y e) condiciones aceptables de trabajo respecto a salario mínimo, horario de trabajo y seguridad y salud ocupacional.

Adicionalmente, el Presidente de los Estados Unidos puede tomar en cuenta otros criterios adicionales, como:

- El país debe haber expresado el deseo de formar parte de países beneficiarios del SGP.
- Nivel de desarrollo económico, incluyendo PIB per cápita, las condiciones de vida de la población y cualquier otro indicador económico que le parezca adecuado al Presidente.
- Si otro país desarrollado ha incluido a ese país en su sistema de preferencias arancelarias.
- El grado en el cual ese país ha asegurado a los Estados Unidos el acceso a sus mercados y recursos de productos básicos de manera equilibrada, razonable y el grado en el cual se ha comprometido de abstenerse de prácticas no razonables de exportación.
- El grado de protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual, incluyendo patentes, marcas comerciales y derechos de autor.
- El grado en el cual ha tomado acciones para reducir prácticas y políticas de inversiones que distorsionan el comercio, incluyendo requerimientos de comportamiento de las exportaciones y eliminación de las barreras al comercio de servicios.
- Proporcionar los derechos internacionalmente reconocidos a los trabajadores, incluyendo a) el derecho a la asociación, b) el derecho a organizarse y negociar colectivamente, c) exención de trabajos obligatorios, d) edad mínima para el trabajo infantil y e) condiciones aceptables de trabajo respecto a salario mínimo, horario de trabajo y seguridad y salud ocupacional.

Las diferencias entre el SGP y el ATPDEA son manifiestas, en primer lugar, el ATPDEA cubre a un mayor número de productos libre de aranceles incluyendo algunos textiles y vestimenta inelégibles por el SGP. En segundo lugar, el ATPDEA no tiene el mecanismo de graduación ni los límites de necesidades de competencia tal como lo tiene el SGP que genera incertidumbre en los exportadores que se benefician con dicha preferencia y, finalmente, las reglas de origen son más flexibles mientras que el SGP requiere 35% del valor final del producto de un país individual o acumulado de una asociación específica (en este caso de países andinos) el ATPDEA permite la acumulación regional más Estados Unidos y los países del Caribe.

Nada hace pensar en este momento que el país del norte renueve automáticamente el SGP a fin de año, de no hacerlo, la pérdida de competitividad frente a otros países en desarrollo también beneficiarios del SGP podría desplazar la producción boliviana y 30% o más del valor exportado a los Estados Unidos podrían verse afectadas y obligadas a pagar los aranceles NMF vigentes.

C. Alternativas para el acceso permanente al mercado norteamericano

La pérdida de las preferencias arancelarias, ha ocasionado que el Gobierno busque alternativas para reparar los perjuicios causados a la producción y las exportaciones.

Las opciones que hasta ahora se han ejercitado, como la búsqueda de mercados alternativos no han resultado eficientes ni suficientes para garantizar un desvío de comercio que reporte beneficios similares a los del mercado de los Estados Unidos, sencillamente porque no existen mercados similares ni sustitutos, sino complementarios. Partir de conceptos errados es inconducente y solo generan expectativas insatisfechas, la realidad así lo confirma.

Paralelamente, el Gobierno ha otorgado una línea de crédito³ de 16 millones de dólares a través de un fideicomiso a los exportadores cuyas características como el plazo de hasta 10 años y una tasa de interés del 6%, tampoco constituye, por el momento, un mecanismo idóneo, debido a las condiciones y los requisitos establecidos para acceder a la línea de crédito. El porcentaje de utilización ha sido menor al 10%, y las pequeñas y medianas empresas no pueden acceder al crédito debido a los requisitos exigidos. Conceptualmente, el crédito constituye un costo adicional para los productores y exportadores que no estaba presente en el régimen ATPDEA y que debe ser asumido por el exportador en desmedro de su competitividad.

Las alternativas para contar con el acceso estable y previsible, reposan en el diseño de una política clara, consistente y de largo plazo de relacionamiento comercial con los Estados Unidos. Solo un emprendimiento planificado y de largo plazo es la solución a este respecto. Recordemos que Bolivia participó en calidad de observador en las negociaciones de los restantes países andinos para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos, que finalmente no prosperó por decisión propia del país.

Los Tratados de Libre Comercio son la forma de relacionamiento comercial de los Estados Unidos que firmó con Israel en 1985, luego con Canadá en 1988 y con México en 1994, primer TLC con un país en desarrollo. Desde entonces ha firmado TLC con Australia, Bahrein, Colombia, Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Jordania, Marruecos, Nicaragua, Perú, República Dominicana, Singapur y actualmente tiene varios procesos negociadores en curso para alcanzar un TLC con otros países en desarrollo.

³ Decreto Supremo No. 0197 de 08 de julio de 2009.

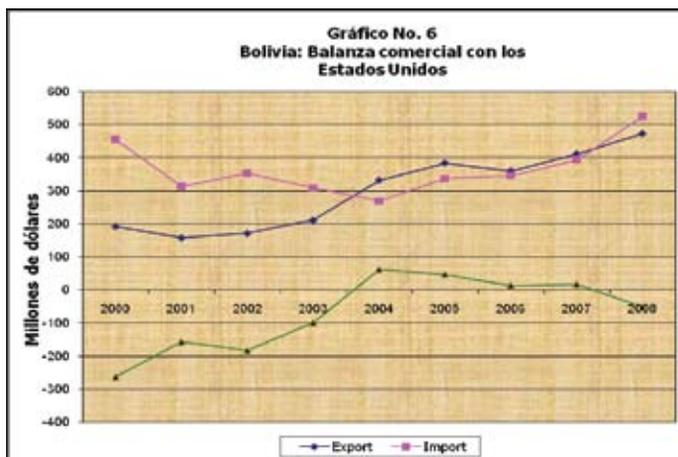
Todos estos tratados tienen una matriz común, que comprende comercio de bienes, de servicios, compras gubernamentales, inversiones, propiedad intelectual y solución de controversias. De acuerdo con el país que negocian, los Estados Unidos pueden tener flexibilidad en los diferentes capítulos de los TLC, sin embargo se mantiene rígida la matriz común, es decir que no negociará un acuerdo comercial que no tenga los seis grandes temas mencionados.

Tratar de eliminar alguno de los seis temas de la matriz del tratado es prácticamente imposible, por lo que lo que, de emprenderse una negociación de esas características, se deben buscar disposiciones flexibles. En este contexto, el gobierno de Bolivia propuso a los Estados Unidos en 2007 un acuerdo de Comercio Justo y Cooperación Productiva, en el que plantea principios, como respeto a la soberanía, fortalecimiento de la democracia, comercio para reducir la pobreza y superar asimetrías entre los países y protección del medio ambiente.

Estos principios pueden ser parte de un acuerdo, siempre y cuando Bolivia asuma compromisos y no pretenda simplemente recibir beneficios a cambio de nada.

Sin embargo, existen factores exógenos a Bolivia determinantes para que los Estados Unidos decida emprender una negociación de las características mencionadas con Bolivia en estos momentos como la crisis internacional, que constituye el tema principal de la agenda norteamericana que ha reducido el brío del libre comercio en ese país, asociado a este aspecto existirían pocas probabilidades de que el Presidente estadounidense obtenga la vía rápida⁴, del Congreso que es la forma real de negociación que tiene Estados Unidos. Sin ella, el Presidente debe recurrir a los cauces normales, mucho más lentos y menos permisivos. Este otorgamiento de facultades para al negociación comercial con terceros países sin que lo negociado pueda reformarse por el Congreso, que solamente puede aprobar o rechazar dentro de los 90 días; durante 20 años (1974 – 1993) se renovó casi de modo automático, y, luego de un período de 7 años fue conseguido por George Bush. Tercero, que Bolivia no constituye un mercado relevante para los Estados Unidos ya que las exportaciones al mercado boliviano (poco mas de US\$ 500 millones) representan menos del 0,0038 % del total exportado por ese país al mundo y cuarto que el Gobierno boliviano no negociaría un TLC con ese país y con ningún otro por ir en contra de sus principios e ideología política, lo lamentable es que tampoco ha mostrado una vocación decidida para emprender negociaciones para la suscripción de otro tipo de acuerdo comercial con ese país.

⁴ También denominada en inglés Fast Track o TPA.



Por tanto, tras la participación de Bolivia como observador en las negociaciones con los Estados Unidos en 2004 y la frustrada negociación de un TLC con ese país, el escenario ha desmejorado y en términos concretos existe solo una opción inmediata:

- i. El uso de mecanismos de crédito para el pago de aranceles en los Estados Unidos. Esta opción real está sujeta al mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas.
En el corto/mediano y largo plazo existen además dos posibilidades:
- ii. En el corto/mediando plazo, trabajar en la obtención de un régimen similar al ATPA-ATPDEA en el marco del reordenamiento de la agenda política y económica Bolivia -Estados Unidos. Esta posibilidad se daría únicamente si las tratativas en curso entre ambos países progresan y si se logra establecer una agenda consensuada, equilibrada y de interés común.
Esta posibilidad sería sostenible en la medida en que se concrete un compromiso de ambas partes para un relacionamiento comercial de largo plazo a través de la negociación de un acuerdo.
- iii. En el largo plazo, negociar un acuerdo comercial.

Respecto a esta última posibilidad, es preponderante analizar las condiciones imperantes principalmente en Bolivia, en particular a la luz de la Nueva Constitución Política del Estado, (NCPE) determinante en algunos casos en la generación de un ambiente poco propicio para las inversiones y los negocios.

En aspectos relativos a intereses de los Estados Unidos tales como el de las expropiaciones, la NCPE señala que los bienes pueden ser expropiados para el bien público o cuando la propiedad no cumple una función social, término que no está plenamente definido en la legislación boliviana.

En lo que respecta al arbitraje, en octubre de 2007, Bolivia se retiró del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), un organismo del Banco Mundial que proporciona un mecanismo de procedimiento para la resolución de las controversias sobre inversiones entre inversionistas extranjeros y países receptores. Estados Unidos y Bolivia tienen un tratado bilateral de inversiones que entró en vigor en junio de 2001.

En virtud de la NCPE, el Gobierno de Bolivia acepta el arbitraje internacional obligatorio en todos los sectores si este está aprobado en virtud de un tratado bilateral de inversiones o de un acuerdo comercial. Sin embargo la NCPE requiere de la renegociación de los tratados internacionales y acuerdos bilaterales de inversión. En cuanto a su relación con países desarrollados, Bolivia no ha concedido ninguna preferencia arancelaria a productos de países desarrollados.

La NCPE, por otra parte, pone serias restricciones a la integración económica y a la aprobación de cualquier tratado internacional, sometiéndolos si es el caso a referendo popular

En el ámbito interno, existen otros factores que deben ser oportunamente encarados para negociar un acuerdo comercial con los Estados Unidos, y estos se refieren a: concertación nacional, comercio de servicios, propiedad intelectual, contratación pública e inversiones.

C.1. Concertación Nacional

Cuyo objetivo será establecer claramente las premisas de que lo que se obtendrá de la negociación serán condiciones estables para el desarrollo de las exportaciones, seguridad en cuanto al acceso al mercado estadounidense y un ambiente propicio para las inversiones productivas. Ello evitará tropiezos más tarde y permitirá encarar las dificultades propias de una negociación de esta naturaleza evitando contradicciones, retrocesos o el abandono del proceso.

Sumado a esto debe considerarse la necesidad de estabilidad interna, imprescindible para el desarrollo de planes y estrategias de mediano y largo plazo que garanticen el crecimiento sostenible de las exportaciones bolivianas y las políticas públicas adecuadas y oportunas que otorguen las condiciones propicias de infraestructura, logística y procedimientos aduanero para el comercio exterior.

Un tema recurrente en el discurso del Gobierno respecto a la posibilidad de alcanzar un acuerdo no solo con los Estados Unidos sino con la UE, es la existencia de grandes asimetrías entre las economías de ambos países.

Sostener el dogma de que solo cuando se superen las asimetrías, los países pequeños podrán negociar acuerdos comerciales, significa no tener conocimiento de la dinámica del comercio internacional, ni de las negociaciones comerciales que se desarrollan cotidianamente a nivel mundial.

La normativa del comercio internacional cuenta con disposiciones referidas al trato especial y diferenciado (TED), incorporadas en los acuerdos de la (OMC).

Adoptar un enfoque realista en este tema le permitiría a Bolivia lograr resultados favorables en áreas sensibles, evitando solicitar tratamientos especiales de manera discrecional porque ello conduciría al desgaste de su capacidad negociadora.

C.2. Comercio de Servicios

La posición de los Estados Unidos plantea la liberalización de todos los servicios, especialmente los servicios financieros y de telecomunicaciones. Bolivia tiene compromisos internacionales en la OMC, mediante los cuales liberalizó esos servicios, bajo determinadas condiciones.

Sin embargo la experiencia ha demostrado que varios países que han negociado un acuerdo comercial con los Estados Unidos han logrado excluir varios servicios de esos acuerdos, por lo tanto, es posible excluir los servicios básicos de las negociaciones y a cambio lograr acceder al mercado estadounidense a través de la prestación de servicios mediante la presencia física de personas, sin que ello signifique iniciar flujos migratorios, sino la permanencia temporal de ciudadanos bolivianos que presten un servicio en territorio estadounidense.

C.3. Propiedad Intelectual

Uno de los tópicos más sensibles para el actual Gobierno, los patentes, marcas y diseños industriales están protegidos en el marco de la CAN por las Decisiones 486 (Régimen Común de Propiedad Industrial), 345 (Disposiciones comunes sobre la protección de los Derechos de los Obtentores de Variedades Vegetales) y 351 sobre Derechos de Autor. En lo institucional el Servicio Nacional de Propiedad Intelectual (SENAPI) tiene muy limitados recursos y experimenta un alto índice de rota-

ción de personal. La NCPE establece que el acceso a los medicamentos no puede ser limitado por los derechos de propiedad, una declaración que podría interpretarse como el rechazo a las patentes sobre productos farmacéuticos.

C.4. Contratación Pública

Bolivia no es signataria ni miembro observador en el Acuerdo de la OMC sobre Contratación Pública y la legislación boliviana establece que los importadores de productos extranjeros pueden participar en licitaciones del gobierno menores a US\$ 1 millón sólo cuando no exista producción local y los proveedores de servicios no estén disponibles o cuando el gobierno no adjudique un contrato. El Gobierno podrá solicitar las licitaciones internacionales para compras de entre US\$ 1 y 5 millones. Los proveedores que presenten ofertas para compras de más de US\$ 5 millones, deben cumplir con los requisitos previos establecidos en los documentos de licitación exclusivos de cada compra. Los ofertantes nacionales reciben 10% de preferencias, en función de la oferta, para fomentar el desarrollo industrial local.

En un eventual acuerdo con los Estados Unidos, se podrían preservar o modificar estos umbrales para otorgar un margen de protección razonable a la producción nacional.

C.5. Inversiones

Uno de los principales intereses de los Estados Unidos, es la protección de las inversiones de sus empresas en el territorio de su futuro socio comercial. Los inversionistas estadounidenses han tenido una importante participación en la Inversión Extranjera Directa (IED) en Bolivia. Sus inversiones ocuparon el primer lugar en nuestro país.

El Cuadro 3 y el gráfico 7 muestran la evolución de la IED de los Estados Unidos en Bolivia.

Cuadro No. 3												
IED de los Estados Unidos en Bolivia												
Millones de US\$												
1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
131	257	357	339	368	351	289	189	133	195	324	474	679

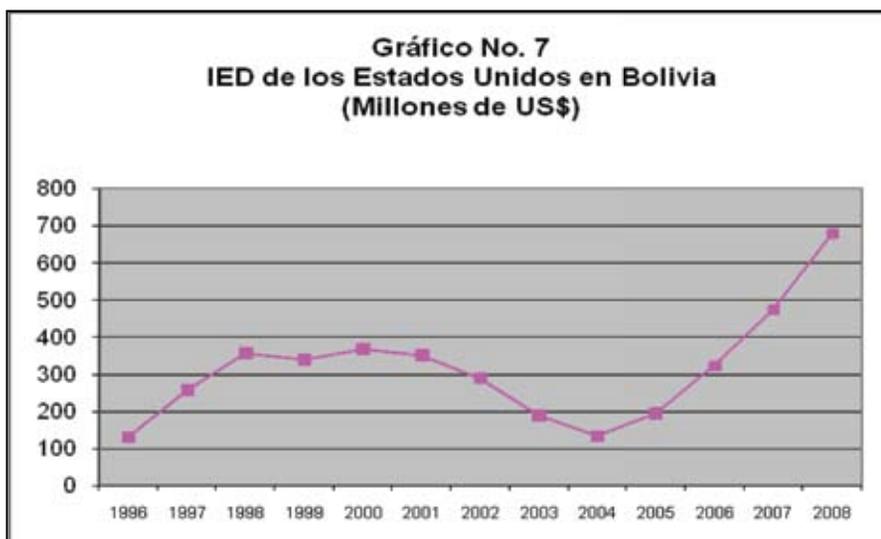
Fuente: Anuario Estadístico INE

Bolivia firmó y ratificó un tratado bilateral de promoción y protección de las inversiones con los Estados Unidos en abril de 1998.

No obstante, hay que resaltar que la IED no fluye automáticamente hacia aquellos países que tienen acuerdos bilaterales de protección de las inversiones, puesto que aquellos países en desarrollo que reciben la mayor parte de la IED a nivel mundial, como China o Brasil, no tienen acuerdos en materia de inversión y tampoco son Miembros del CIADI. Los flujos de inversiones se dirigen a esos países por el tamaño de sus economías, por la seguridad jurídica y por la rentabilidad que se obtiene. Por el tamaño de la economía boliviana, el país tiene gran competencia por atraer inversiones.

En este ámbito, existen al menos cuatro temas sensibles que se presentarían en la negociación:

- Seguridad jurídica.
- Preestablecimiento.
- Expropiación indirecta.
- Foros de solución de controversias



Finalmente, uno de los temas que mayor interés concita a los Estados Unidos es la lucha contra el narcotráfico y el terrorismo. En septiembre de 2008, Bolivia fue desertificada por los Estados Unidos bajo la Ley de Asistencia Exterior por no haber demostrado el cumplimiento de sus en virtud de acuerdos internacionales de lucha contra el narcotráfico. En noviembre de 2008, el Presidente de los Estados Unidos suspendió la designación de Bolivia como país beneficiario en el marco del ATPA - ATPDEA, estatus efectivo a partir del 15 de diciembre de 2008, citando el fracaso de Bolivia para cumplir los programas y criterios de cooperación la lucha

contra el narcotráfico. La salida forzosa de la USAID y de la Drug Enforcement Administration (DEA) de la región de cultivo de coca del Chapare y la supuesta falta de voluntad para regular los mercados de coca fueron factores que determinaron la suspensión.

Según estimaciones del Gobierno de los Estados Unidos, el cultivo de coca en Bolivia es de aproximadamente 32.000 hectáreas. La Organización de las Naciones Unidas (ONU) y expertos de otras organizaciones de lucha contra el narcotráfico indican que el cultivo de coca sigue en aumento. La Ley 1008 autoriza el cultivo de hasta 12.000 hectáreas de coca para usos lícitos.

Los esfuerzos del Gobierno boliviano son insuficientes para el Gobierno de los Estados Unidos, no obstante que los programas de cultivos alternativos han aumentado de 40.613 hectáreas en 1986 a 150.000 hectáreas en 2006.

Ambos países coinciden en la lucha contra el narcotráfico, la diferencia se presenta en la forma de encarar este reto y no se descarta la posibilidad de encontrar una posición común, aunque con muchas dificultades.

D. Conclusiones

1. Las relaciones entre Bolivia y los Estados Unidos son complejas y han sufrido serios reveses en los últimos años, lo que ha configurado un escenario más complejo aún entre ambos países. Las acciones tomadas por el gobierno boliviano en diversos campos de las relaciones bilaterales complican las posibilidades de negociar un acuerdo comercial bilateral o de que Bolivia sea reincorporado en el programa del ATPDEA en el corto plazo.
2. Las exportaciones bolivianas a los Estados Unidos requieren contar con preferencias arancelarias para ser competitivas. Las exportaciones de manufacturas textiles y de cuero son las más afectadas por la pérdida del régimen ATPDEA.
3. Existe un bajo aprovechamiento de los regímenes preferenciales concedidos a Bolivia debido a deficiencias estructurales que obedecen a un persistente patrón productivo esencialmente primario.
4. Adicionalmente, las posibilidades de contar con acceso preferencial sostenido de productos bolivianos al mercado norteamericano se han alejado después

que Bolivia participase temporalmente como observador en las negociaciones de los TLC de los demás países andinos.

5. El emprendimiento de un proceso negociador sería de orden bilateral como única vía que haría factible en el mediano plazo, una vez superados los impases de la agenda política, la suscripción de un acuerdo comercial.
6. Para entablar una negociación conducente al establecimiento de relaciones comerciales contractuales, Bolivia debe efectuar un proceso previo de alistamiento que implica una concertación con los sectores productivos del país, que le permita superar los obstáculos de orden ideológico y técnico en diferentes temas de la negociación como ser las disciplinas en materia de propiedad intelectual, comercio de servicios, compras gubernamentales e inversiones.
7. El sector productivo - exportador boliviano requiere que el país negocie un acuerdo comercial con los Estados Unidos, pues las exportaciones a ese país son las mayores generadoras de empleo. La falta de voluntad y decisión política del gobierno impide avanzar hacia ese objetivo.
8. Los altos costos de transporte a mercados de ultramar y la poca competitiva infraestructura logística y vial con que cuenta el país, lo obligan a negociar ventajas operativas dadas por preferencias arancelarias en el marco de convenios comerciales. Esta realidad se hace particularmente patente en el caso del mercado de los Estados Unidos por las condiciones de acceso con que cuentan países competidores de la región.

III. UNIÓN EUROPEA

A. Condiciones de acceso al mercado europeo

Las relaciones comerciales de Bolivia con la UE se han enmarcado en un accionar conjunto en el marco de la CAN. Las exportaciones de Bolivia, se benefician del acceso preferencial a la UE desde 1991, año en el que, por primera vez, se le concedió, junto a los restantes países miembros de la CAN, un régimen especial de preferencias arancelarias (SGP Drogas), como una forma de contribuir a la lucha contra el problema mundial de las drogas en la subregión andina, bajo el principio de responsabilidad compartida.

Casi la totalidad de los productos industriales y una lista de bienes agrícolas y pesqueros ingresan al mercado europeo exentos de aranceles mediante dichas preferencias. Ese hecho promueve las exportaciones, el crecimiento económico y la generación de empleo en la Comunidad Andina. Sin embargo, el esquema tiene una naturaleza temporal y está sujeto a una renovación periódica. En efecto, una modificación importante se produjo en diciembre de 2001, con la aprobación del Reglamento (CE) 2501/2001, relativo a la aplicación de preferencias arancelarias generalizadas para el periodo comprendido entre el 1 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004, que posteriormente fue prorrogado hasta el 31 de diciembre de 2005.

En dicho régimen se incluyeron las preferencias para la subregión, como apoyo de la UE a la lucha de los países andinos contra las drogas ilícitas. Se contempló, además, su eventual renovación para el decenio 2005-2014, la cual dependía de la evaluación de sus resultados y, particularmente, de la observancia de las principales normas laborales de la OIT por parte de los países beneficiarios, de su desempeño en la lucha contra las drogas y del aprovechamiento efectivo de las preferencias durante el periodo 2002-2004.

El SGP Drogas fue sometido a un proceso de revisión y de adecuación, en atención a los cuestionamientos surgidos en el marco de la OMC. Por ello, la UE adoptó un nuevo SGP para el periodo 2006-2015, cuyo Reglamento (CE) 980/2005 entró en vigencia el 1 de julio de 2005. Dicho reglamento establece: un Régimen General, un Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SGP Plus), y un Régimen Especial en favor de los Países Menos Desarrollados.

Los países andinos se benefician de las preferencias otorgadas mediante el SGP Plus, el cual incorpora dos criterios de elegibilidad: la ratificación y la implementación de una serie de instrumentos internacionales en materia de derechos humanos, de derechos laborales, de medio ambiente, de drogas y de corrupción; y la calificación como economía vulnerable con base en indicadores previamente definidos.

El régimen preferencial europeo ha sido prorrogado por un período de 3 años (2009-2011) a favor de los países andinos, para tal efecto, el Consejo Europeo de Asuntos Generales y Relaciones Externas adoptó una regulación el 22 de julio de 2008 aplicando un nuevo esquema SGP para el mencionado período.

En resumen, el sistema permanece en términos generales sin variaciones, asegurando de esa manera estabilidad, continuidad y transparencia en el mecanismo. Sin embargo se han efectuado algunos cambios de orden técnico, tomando en cuenta la

evolución de los flujos comerciales, tal es el caso del mecanismo de Graduación y Desgraduación, referido a que si el desempeño individual de un país en el mercado europeo en el período de los últimos 3 años excede o cae debajo un umbral, las referencias son suspendidas o reestablecidas respectivamente.

Estos cálculos son realizados sobre la base de Secciones de Productos⁵, establecidas en el Sistema Armonizado para la clasificación de bienes. Este mecanismo de graduación es solo relevante para el SGP general y para el SGP Plus, ya que no afecta a los países menos adelantados.

La graduación se dispara cuando un país llega a ser competitivo en uno o más grupos de productos y por tanto se considera que no necesita más las preferencias arancelarias.

El único país que fue graduado con base en información de comercio del período 2004-2006 fue Vietnam para productos de la Sección XII (calzado, sombrerería, paraguas y sombrillas, flores artificiales, etc.).

En lo que al GSP Plus concierne, un país para continuar siendo beneficiario del sistema, debe ser declarado vulnerable y haber ratificado los 27 acuerdos internacionales en los campos de los derechos humanos, estándares de trabajo, desarrollo sostenible y buena gobernanza.

Bolivia cumplió con los requisitos señalados y por tanto se le ha extendido los beneficios hasta el año 2011.

B. Aprovechamiento del mercado europeo por parte de Bolivia

Las importaciones que la UE efectuó en base al SGP desde todos los países beneficiarios, fueron € 57.050 millones (ver Cuadro N°. 4).

⁵ Una sección de productos corresponde a un grupo de productos según el arancel aduanero de importaciones.

Cuadro No. 4**Unión Europea: Importaciones bajo regímenes preferenciales en 2007**

Mecanismo	Importaciones preferenciales SGP (Millones de euros)	Costo Fiscal Nominal (millones de euros)
SGP Estándar	47.848	1.542
SGP Plus	4.900	0,501
EBA	4.302	0,505
Total	57.050	2.548

Nota: EBA: Everything But Arms.

Fuente: Eurostat

La UE tiene a Bolivia como el socio número 128 en importaciones y 134 como mercado de destino de sus exportaciones.

La balanza comercial de Bolivia con el bloque europeo se muestra en el Cuadro 5 y el Gráfico 8.

Cuadro No. 5**Bolivia: Balanza comercial con la Unión Europea (27)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
export	250.595.964	137.188.572	95.522.593	111.374.655	160.923.938	163.040.997	244.598.104	377.516.747	414.582.824
import	230.148.038	162.657.268	154.744.169	146.250.682	166.736.867	242.474.486	277.515.068	318.141.906	416.957.014
balance	20.447.926	-25.468.696	-59.221.576	-34.876.027	-5.812.929	-79.433.489	-32.916.964	59.374.841	-2.374.190

Fuente: INE

Elaboración propia

Las exportaciones bolivianas a la UE, muestran dos tendencias, una de decrecimiento en el período 2000-2002 cuando se verificaron los valores mínimos de exportación y un período que va desde 2003 hasta 2008 en el que se verifica un crecimiento anual sostenido de las exportaciones hasta alcanzar su valor máximo el año 2008 con 416 millones de dólares.

Los principales bienes exportados al mercado europeo son: minerales de zinc y sus concentrados, nueces del Brasil sin cáscara (castaña), alcohol etílico, minerales de plata. Ahora bien, existen dificultades para determinar si un producto, una vez que ingresa al mercado europeo, se acogió o no al régimen. Según fuentes europeas (Eurostat), un 27% de las exportaciones se beneficiaron en los últimos años del tratamiento preferencial al ingresar al mercado comunitario europeo, 70% lo hicieron amparados en el arancel NMF=0 que aplica la UE a sus importaciones de los países miembros de la OMC y el restante 3% de las exportaciones habría pagado el arancel europeo correspondiente.

Lo anterior significa que entre 90 y 120 millones de dólares de exportaciones al mercado europeo se acogieron a regímenes preferenciales como el SGP y SGP Plus. Valores que muestran un nivel muy bajo de cerca del 2% de aprovechamiento de las preferencias otorgadas por la UE a Bolivia en el marco del SGP Plus.

Aunque el grado de aprovechamiento es bajo, nos muestra la importancia del mercado europeo y sobre todo de contar con acceso libre de aranceles al mismo, ya que los costos de transporte para la oferta exportable boliviana inciden de manera importante en mercados de ultramar.

En cuanto a los principales productos exportados bajo el régimen preferencial, se advierte que 30 subpartidas se exportaron regularmente. Entre ellas destacan: los palmitos, los textiles, los suéteres de lana, los chales, las bufandas, las partes de madera y el alcohol etílico.

El comercio con la UE se desarrolla gracias a las preferencias arancelarias derivadas del SPG Plus y al Arancel Nación Más Favorecida (NMF) de 0% Ad Valorem para las materias primas. El aprovechamiento del SPG Plus ha sido bajo fruto del desconocimiento de las bondades del esquema; otros factores que no han permitido incrementar las ventas a un bloque de 27 Estados es la ausencia o insuficiencia de oferta, altos costos logísticos, altas exigencias en sanidad y calidad de los productos. El mercado europeo genera para Bolivia cerca de 50 mil empleos directos e indirectos.

Por su parte las importaciones bolivianas desde la UE muestran también una tendencia creciente a partir de 2003, hasta igualar las exportaciones bolivianas en 2008 lo que ha significado que la balanza comercial se neutralice.

Bolivia importa de Europa máquinas y aparatos para clasificar, vehículos para transporte de mercancías, tractores de carretera y vacunas para medicina humana.

C. Negociaciones CAN – UE para un Acuerdo de Asociación

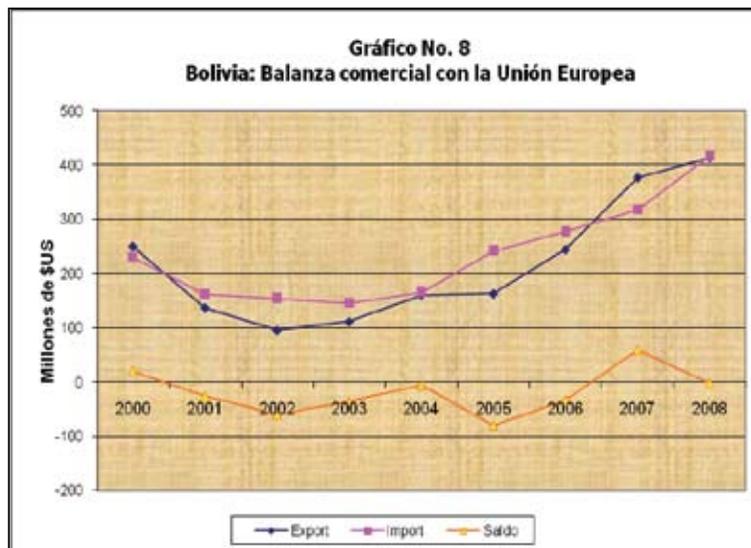
C.1. Antecedentes

La UE, en el marco de un relacionamiento más profundo con sus socios, ha definido un formato de acuerdo que implica el establecimiento de compromisos mutuos en tres áreas complementarias: Diálogo Político, Cooperación y el establecimiento de una zona de libre comercio entre la UE y sus interlocutores.

Este tipo de acuerdos fueron negociados con países latinoamericanos como México y Chile.

Luego de un largo período de relaciones basadas primordialmente en la cooperación hacia la CAN, ambos bloques de países decidieron en 2006, que estaban listos para iniciar las negociaciones tendientes a suscribir un Acuerdo de Asociación.

Los Presidentes andinos destacaron la importancia del lanzamiento de la negociación con la UE (ver Cuadro 6), el cual representa un paso fundamental en las relaciones bi regionales, que contribuirá al bienestar, progreso y desarrollo equilibrado y armónico de los países andinos.



Fuente: Comunidad Andina de Naciones.

Elaboración propia.

Caracteriza esta negociación la búsqueda de un acuerdo equilibrado, esto es, basado en el principio general de compromisos recíprocos y reglas comunes para las partes. Asimismo, se negocia un convenio exhaustivo, que admita las diferenciaciones para tomar en cuenta las asimetrías de desarrollo y sensibilidades de cada parte.

Se trata de un acuerdo que toma en cuenta los pilares Comercial, diferente a un TLC, en la medida en que considera, reconoce y refleja las asimetrías de las partes a través de la cooperación; elimina medidas injustificadas que limitan el comercio; permite el acceso al mercado europeo superior al actual SGP plus; y fomenta el dialogo político.

La negociación, fue planteada en un marco de flexibilidad y respeto a las sensibilidades mutuas, con el reconocimiento de las grandes asimetrías entre la UE y Bolivia, para obtener como resultado un tratado comercial justo, inclusivo, participativo, capaz de beneficiar a los pequeños y medianos productores bolivianos dispuestos a involucrarse en el mercado mundial, que permita desarrollar las capacidades institucionales necesarias y capaz de respetar los derechos de la naturaleza.

A partir del lanzamiento de las negociaciones, la Comunidad Andina y la UE tienen un reto común: negociar y suscribir un Acuerdo de Asociación de bloque a bloque, que les permita reforzar su diálogo político, intensificar su cooperación y potenciar su comercio recíproco.

C.2. Pilares del Acuerdo de Asociación

C.2.1. Comercio

Las negociaciones en esta materia están dirigidas a mejorar y consolidar los flujos comerciales entre ambas regiones. La UE es el segundo socio comercial de la Comunidad Andina. Los países andinos se benefician del acceso preferencial de sus productos a la UE desde 1991 mediante un régimen especial (antes SGP Droga y ahora SGP Plus).

Para Bolivia la UE se constituye en un mercado muy importante ya que solo en 2007 las exportaciones alcanzaron más de 400 millones de dólares.

Desde la perspectiva comercial, el Acuerdo de Asociación con la UE permitiría a los países andinos un acceso permanente y estable a uno de los mercados más grandes del continente, conformado por 27 países y una población de casi 500 millones de personas. Asimismo contribuiría a dar seguridad jurídica y previsibilidad a los actores económicos y crear condiciones para el desarrollo y la diversificación del comercio recíproco. Además, el Acuerdo de Asociación fortalecería aún más las relaciones CAN - UE y se constituiría en un factor positivo para la integración, además de promover un desarrollo justo y equitativo.

Este Acuerdo tomaría en cuenta de manera apropiada los diferentes niveles de desarrollo entre los bloques, así como la voluntad por parte de la UE de reconocer las asimetrías existentes en el interior de la región andina.

También por acuerdo de ambas partes, la negociación comercial se dividió en 14 subgrupos, que corresponden a igual número de temas de negociación, es decir:

1. Acceso a mercados, incluyendo aranceles y medidas no arancelarias (reglas generales y sectores no agrícolas).
2. Acceso a mercados, incluyendo aranceles y medidas no arancelarias (agricultura).
3. Asimetrías y tratamiento especial y diferenciado.
4. Reglas de origen.
5. Asuntos aduaneros y facilitación del comercio.
6. Obstáculos técnicos al comercio.
7. Medidas sanitarias y fitosanitarias.
8. Instrumentos de defensa comercial.
9. Servicios, establecimiento y movimiento de capitales (inversiones).
10. Compras públicas.
11. Propiedad intelectual.
12. Competencia.
13. Solución de diferencias, asuntos horizontales e institucionales.
14. Comercio y desarrollo sostenible.

C.2.2. Diálogo político

El objetivo de este pilar es profundizar y diversificar el diálogo político para fortalecer la integración andina y las relaciones entre ambos procesos de integración. Un importante referente para la negociación de este pilar es el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (ADPC), suscrito en 2003.

Tratándose de la negociación de un Acuerdo de Asociación entre dos bloques de integración, el objetivo es instaurar nuevos mecanismos que contribuyan a aumentar la eficacia del diálogo político.

Los países de la CAN manifestaron su interés en tratar temas como democracia y derechos humanos, migraciones, desarrollo social, medio ambiente y uso sostenible de los recursos, desarrollo económico, cultura y preservación del patrimonio cultural, política exterior y de seguridad, varios de ellos ya incorporados en el ADPC CAN - UE.

C.2.3. Cooperación

En este pilar se busca intensificar la cooperación a través de múltiples y variados instrumentos, trabajados con una visión de articulación y complementariedad entre los tres pilares que componen el Acuerdo de Asociación. Un elemento fundamental de este pilar es el de la superación de las asimetrías a nivel birregional, entre los países y al interior de los mismos.

Tanto la CAN como la UE reconocen la importancia de la Cooperación como medio fundamental para el fortalecimiento de las capacidades de ejecución y aprovechamiento de los beneficios que brinda el Acuerdo de Asociación.

El pilar de Cooperación tiene doble finalidad:

- i) Superar las asimetrías existentes dentro la subregión andina y entre ésta y la UE; e
- ii) Incidir en procesos de desarrollos nacionales y subregionales.

C.3. Avance de las Negociaciones

En el desarrollo de la I y II Ronda de Negociación se vieron importantes avances en la mayor parte de las mesas, lo que hacía preveer que este proceso iba por buen rumbo, con algunas excepciones como el de la mesa de medidas sanitarias y fitosanitarias cuyo avance fue mas lento en relación a las otras mesas.

En la II Ronda surgió el tema de la Libre Circulación entre los países de la CAN, punto que la UE puso como condición para continuar con las negociaciones y que se tornaba complicado para el grupo andino por la existencia de discordancia en la

normativa y procesos internos de país a país, no obstante este tema no fue un impedimento para el avance de estas negociaciones.

Antes de la III Ronda surgieron dificultades dentro del bloque andino, por la posición de Bolivia de no avanzar en la negociación de temas tales como propiedad intelectual, comercio y desarrollo sostenible, y Biodiversidad, en los cuales Perú y Colombia habían asumido posiciones de avance.

A pesar de la existencia de estos problemas se efectuó la III Ronda, que concluyó con la evidencia de las asimetrías entre ambos bloques, pero a la vez con el empeño de sellar el convenio lo antes posible; comprometiéndose de esta forma a tratar los temas en conflicto en una mini ronda que debía realizarse en junio del presente año.

Al no encontrar concordancia de ninguno de los temas en conflicto y por la posición inflexible de Bolivia; Colombia sugirió a la UE considerar la posibilidad de que los países miembros de la CAN como Bolivia que tiene problemas con el avance del pilar de comercio, puedan avanzar en los pilares de dialogo político y cooperación y negocien a futuro el pilar comercial, propuesta no conveniente para Bolivia por la importancia de el avance paulatino y acelerado de los tres pilares y principalmente del pilar comercial.

Sin embargo la delegación europea vio viable esta posibilidad considerándola todavía como una negociación de bloque a bloque de acuerdo con su mandato, por el interés de este bloque de avanzar en las negociaciones.

La IV Ronda programada del 7 y el 11 de julio de 2008 en Bruselas; fue suspendida indefinidamente por existir serias discordancias al interior de la CAN en temas tales como la modificación de la Decisión 486 sobre Propiedad Intelectual, propuesta por el Perú, que con el apoyo de Colombia y Ecuador adecuó su legislación nacional al TLC, suscrito con los Estados Unidos. Todo esto sin afectar los intereses ni la soberanía de Bolivia.

Por la aprobación de esta modificación, Bolivia solicitó la renuncia del Secretario General de la CAN, quien supuestamente habría antepuesto los intereses de Perú a los de la CAN.

Asimismo, el tema de biodiversidad se convirtió en una traba en el avance de las negociaciones, puesto que el gobierno de Bolivia no estaba dispuesto a aceptar que

en el texto de la Propuesta Andina en Propiedad Intelectual se tomen en cuenta las palabras “patentamiento” y “recursos biológicos”.

Estas últimas posiciones y acciones pusieron en riesgo la integridad de la CAN y las negociaciones con la UE.

El problema radica en que Colombia y Perú plantean que lo que buscan es regular la biodiversidad para luchar contra la biopiratería, y para ello es necesario el establecimiento de disciplinas que protejan los recursos genéticos, biológicos, y los conocimientos tradicionales. A su vez Bolivia sostiene que este tema no está regulado a nivel andino, y que pretender hacerlo en el marco de un acuerdo significa cambiar el estado de la normativa andina.

Ante la existencia de estos conflictos, los presidentes de Colombia y Perú, enviaron cartas al Presidente de la Comisión Europea, proponiendo la negociación bilateral con la UE, en la que no estén presentes Bolivia y Ecuador, es decir solicitando que la negociación ya no sea de bloque a bloque, y esta se pueda llevar a cabo por separado.

El 12 de septiembre de 2008, el presidente del Ecuador sostuvo una reunión con el presidente del Perú, para tratar asuntos urgentes de la CAN, en su calidad de presidente pro tempore del bloque andino.

En este contexto, el presidente ecuatoriano debido a las diferencias entre los países de la CAN en el tema de propiedad industrial y el acuerdo de asociación con la UE, convocó a una Cumbre Presidencial Extraordinaria para los días 14 y 15 del mes de octubre en Guayaquil, Ecuador. Este encuentro no pudo zanjar las profundas diferencias existentes al interior de la CAN en cuanto a las negociaciones para el Acuerdo de Asociación.

A partir de ese momento, Colombia y Perú emprenden por separado negociaciones con la UE en las que inicialmente también participa Ecuador.

Los últimos acontecimientos dan muestra de que Ecuador en su política de integración estaría en la disposición de alinearse a la solicitud de Colombia y Perú quedando Bolivia aislada de no cambiar sus posiciones radicales en los diferentes temas en conflicto.

D. Participación de Bolivia y retiro de las negociaciones

D.1. Organización

Bolivia inició el proceso negociador de manera decidida, con la organizaron de equipos negociadores en cada tema y la preparación de posiciones negociadoras en cada uno de los temas.

La delegación de Bolivia, al margen de los funcionarios gubernamentales, contó con el concurso de representantes de la sociedad civil, dentro de los cuales se contaba al sector empresarial y las organizaciones productoras campesinas, de artesanos y la micro y pequeña industria.

La supuesta estructura de concertación con la sociedad civil ciertamente no fue la más eficiente puesto que las reuniones a las que asistía servían para validar las posiciones predeterminadas del Gobierno y poco se tomaba en cuenta la posición del sector empresarial.

La asistencia a las tres rondas de negociación con la UE en las que Bolivia participó, fueron acompañadas de numerosas delegaciones de representantes de la sociedad civil, quienes constituían un órgano de consulta a través de la modalidad del cuarto de al lado y no de manera directa en la sala donde se reunían las delegaciones de ambos bloques de países, como se pretendió, debido a la negativa de los demás países andinos.

Sin embargo, dicha participación constituía, más que una instancia para coadyuvar a las negociaciones, un sistema de control al equipo negociador boliviano para impedir que este modificara su posición sin previa consulta. Es obvio que de esa manera se perdieron grados de libertad en la mesa de negociación.

Cuando se efectuaban los preparativos para asistir a la IV Ronda de negociaciones a efectuarse en Bruselas del 7 al 11 de julio, se mencionó que no estaría presente la sociedad civil porque, según explicación del gobierno, la UE no había previsto espacios para dicha participación.

Es importante mencionar que las verdaderas razones para la no asistencia de la sociedad civil a la Ronda fueron dos: la primera que la UE no ve con buenos ojos la

participación de la misma luego de haber emitido una directiva sobre los emigrantes. La segunda fue que los recursos para financiar la participación de la sociedad civil se agotaron, lo cual era previsible si se considera que asistían alrededor de 20 representantes de micro productores, federaciones, etc. frente a solo 5 del sector empresarial organizado.

D.2. Principales dificultades

D.2.1. Propiedad Intelectual

Este tema, constituye un obstáculo para que Bolivia negocie con la UE y como ya vimos también con los Estados Unidos. El aspecto central es la posición de no patentabilidad de la Biodiversidad y los Conocimientos Tradicionales. El argumento es que la vida no se puede patentar. Hacerlo significa para el Gobierno regalar los recursos bio genéticos y los conocimientos tradicionales ancestrales especialmente en el campo de la medicina.

Perú y Colombia propusieron la inclusión del tema en las negociaciones, estableciendo que precisamente para proteger los citados recursos, se debe permitir su patentamiento. El argumento boliviano se sustentó en que esa forma de protección no es la manera idónea, pues los patentes pueden ser comercializados.

La posición boliviana fue radical y parecía obedecer a principios ideológicos pues sostiene que el país no negociará bajo ningún concepto, temas que caracterizan a un TLC y que en su opinión, no tienen que ver con el comercio de bienes (en este caso la Propiedad Intelectual, las Inversiones y los Servicios y las Compras Públicas).

Esa falta de visión para ver los beneficios de la pro actividad para proteger los recursos biogenéticos condujo a que se asumiera una posición pasiva, sin considerar que la biopiratería al igual que el contrabando en Bolivia campea y seguramente lo seguirán haciendo, ignorando los beneficios que pudiera reportar la explotación racional de las patentes.

Lamentablemente, este tema no solo ocasionó problemas en la negociación con la UE, sino que también está ocasionando serios problemas a nivel andino, esquema en el que Bolivia quedó aislada con su posición intransigente ante la solicitud de modificación de la Decisión 486 solicitada por Perú.

D.2.2. Servicios

La oferta de Bolivia en este tema fue ficticia y ni siquiera puede ser calificada como posición negociadora, ya que se encontraba por debajo de las ofertas efectuadas en el marco de la OMC, creyendo ingenuamente que la UE iba a comprar esa posición a cambio de la apertura de su mercado de servicios.

El temor infundado de Bolivia por otra parte, se centraba en que a decir del Gobierno, los europeos iban a tomar control de los servicios básicos como los de agua, sin sustento real para tal aseveración.

La experiencia de otros países muestra que ningún acuerdo comercial obliga a los estados a privatizar la prestación de los servicios básicos. Los estados son soberanos y pueden proveer de agua a sus poblaciones a través de empresas públicas o privadas. Los TLC no se aplican a servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales, lo que implica a todo servicio que no se suministre en condiciones comerciales, ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios.

D.2.3. Inversiones

La dificultad central radica en la Solución de Controversias Estado – Inversionista, porque no se acepta la posibilidad de que el inversionista recurra a una instancia arbitral externa. Sobre este particular, entre España y Cuba se plantean 3 posibilidades:

1. Tribunal Nacional.
2. Tribunal ad-hoc establecido por el Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional.
3. Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de París.

La posición de Bolivia es extrema y prácticamente de imposible solución si se centra únicamente en que se deba recurrir a un tribunal nacional. Nótese que ni Cuba exige dicho requisito.

D.2.4. Compras Estatales

El argumento en este tema fue que el mecanismo del Compro Boliviano y las micro

y pequeñas empresa proveedoras corría serio peligro si se negociaba este capítulo. Las disposiciones del Compro Boliviano establecen que por debajo de 8 millones de bolivianos, solo podrán participar de las ventas al Estado, empresas nacionales. La realidad de los acuerdos comerciales suscritos por ejemplo entre Chile y la UE muestra otra cosa. En dicho caso se fijaron umbrales de la siguiente manera:

UMBRALES DEL GOBIERNO CENTRAL Y REGIONAL

- Bienes y Servicios - 130.000 Derechos Especiales de Giro⁶

UMBRALES DEL GOBIERNO MUNICIPAL

- Bienes y Servicios - 200.000 Derechos Especiales de Giro

UMBRALES DE ENTIDADES DE SERVICIOS PÚBLICOS

- Bienes y Servicios - 400.000 Derechos Especiales de Giro

UMBRAL GENERAL PARA OBRAS

- 5.000.000 Derechos Especiales de Giro

Por tanto, cabe preguntarse si desaparecería el Compro Boliviano puesto que no existen micro y pequeñas empresas que hagan negocios con el Estado por más de 200.000 dólares o 1.400.000 de bolivianos.

En resumen, podemos decir que la negociación con la UE, es el corolario de un proceso de cooperación, diálogo político y comercio entre la CAN y el bloque europeo. Mientras tres países andinos como Colombia, Perú y Ecuador buscan consolidar su relación comercial con uno de los mercados más grandes del mundo, Bolivia se encuentra aislada de esas negociaciones en la actualidad.

La negociación parte de la idea de obtener de la UE más que simples preferencias arancelarias para que los países andinos accedan sus productos con valor agregado al mercado europeo de manera sostenible bajo reglas claras y previsibles y sin condicionamientos, traduciéndose éstas en mayores fuentes de empleo e inversión.

⁶ Decreto Supremo No. 27328 de 31 de enero de 2004.

Este acuerdo a diferencia de los TLC, está focalizado en objetivos de ayuda al desarrollo y los objetivos de comercio están asociados a la cooperación para el Desarrollo Sostenible.

IV. CONCLUSIONES

1. La participación de Bolivia en las negociaciones pudo ser exitosa por varias razones que finalmente no fueron aprovechadas. Se logró el reconocimiento por parte de la UE de las asimetrías entre los países miembros de la CAN y a la vez entre la CAN y UE que resultarían en un trato especial y diferenciado a favor de Bolivia y Ecuador.

Se logró la aceptación de que las sensibilidades que existían en ciertos temas como Propiedad Intelectual, Compras Gubernamentales, Servicios e Inversiones, pudieran considerarse y reflejarse en los distintos grados de compromiso que Bolivia podía asumir.

Como sustento del tratamiento especial a Bolivia y de manera inusual en este tipo de negociaciones, se creó la Mesa de Asimetrías y TED, a solicitud de Bolivia.

2. Todos los temas sensibles de Bolivia pudieron ser considerados y solucionados a través de propuestas ingeniosas de negociación. El único tema casi imposible de ponerse de acuerdo con la UE es el de los tribunales nacionales para la solución de controversias entre el Estado y los inversionistas privados.

En ese sentido, el establecimiento de mesas de trabajo técnicas para encontrar esas ideas ingeniosas que atiendan las preocupaciones de Bolivia en los temas sensibles hubiera sido vital con la premisa de que dichas mesas fueran técnicas y no políticas.

3. La realidad nos muestra que la negociación en bloque está agotada. Ante esa situación los países andinos no pueden permitir que la CAN se debilite más, pero tampoco pueden perder la oportunidad de negociar con la UE.
4. Tras el retiro de Bolivia, se debe ser proactivos y construir una propuesta que conduzca a negociar bilateralmente un acuerdo comercial con la UE.

Ello proporcionaría las condiciones de estabilidad y previsibilidad de largo plazo necesarias, para invertir y producir, generar empleo digno y exportar. No hacerlo significaría poner en riesgo el mercado europeo y también la CAN.

5. Bolivia no debería repetir la experiencia con los Estados Unidos, de quedarse sin ATPDEA y sin acuerdo comercial con uno de los mercados más importantes del mundo.
6. Las consignas políticas no deben interferir en los negocios, lo contrario ha significado la detración de los TLC y del proceso de globalización, entendiéndose que un acuerdo comercial por más que incorpore disciplinas de corte neoliberal como la propiedad intelectual, el comercio de servicios, las inversiones y las compras del estado, será beneficioso si es adecuadamente negociado, sin que ellos implique someterse a ningún tipo de imposición o receta.
7. Las exportaciones bolivianas a la UE en el corto plazo no están en riesgo, pero al igual que con los Estados Unidos, estas dependen de un mecanismo similar al ATPDEA (el SGP Plus), sujeto a revisiones trianuales y al cumplimiento de 27 convenios internacionales en materia laboral, de derechos humanos y de buen gobierno.
8. La crisis económica internacional que se ha desatado, están afectando las exportaciones bolivianas por la caída de los precios internacionales de las materias primas como los minerales y el petróleo, entre otros y la caída de la demanda de las economías desarrolladas y también de las emergentes. Los acuerdos y tratados comerciales juegan en este momento un papel preponderante para contrarrestar las tendencias hacia el proteccionismo, junto con la eliminación de medidas negativas para el comercio exterior como licencias, cupos y otras restricciones.
9. El retiro de las negociaciones tendrá consecuencias para Bolivia, pues pierde la oportunidad de obtener acceso preferencial estable y seguro al mercado europeo, el más grande del mundo, aún mayor que el de Estados Unidos y con ello la posibilidad de diversificar las relaciones económicas; tanto el destino de las exportaciones como de las fuentes de insumos para las empresas productivas

10. Asimismo, se ven comprometidas las posibilidades de generar mayores flujos de IED y alianzas estratégicas entre empresas andinas y europeas para promover la transferencia de tecnología.

V. BIBLIOGRAFÍA

Alvarado A., Julio (2006). El “Acuerdo de Largo Aliento”. Una propuesta de relacionamiento entre Bolivia y los Estados Unidos. La Paz. Fundación Milenio, Coloquio No. 6

Constitución Política del Estado de Bolivia (2008)..

Instituto Nacional de Estadística (2007). La Paz. Anuario Estadístico 2007.

Montero, Lourdes y Rosell, Pablo (2008). El ATPDEA en Bolivia Políticas, discursos y actores La Paz. Red Boliviana Transformando la Economía, Cuaderno de Trabajo No. 12.

Pacheco Torrico, Mario Napoleón (2003). El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la Union Europea y Bolivia Madrid, Fundación Milenio.

Terrazas, Antonio (2008). “El Consenso de Washington y la Inversión Extranjera Directa en Bolivia” La Paz. Banco Central de Bolivia.

The Generalized System of Preferences (GSP) 2009-2011 (2008). Brussels. European Union.

The Office of the United States trade Representative (2008) “Fourth Report to the Congress on the Operation of the Andean Trade Preference Act as Amended” pags. 17-24.

UMBRALES 17 (2008). Bolivia y los Cambios Globales La Paz, CIDES- UMSA.

