

# **INTRODUCCION**

## **INTRODUCCIÓN**

### **A. INTRODUCCION**

En el actual ámbito económico internacional, el comercio exterior juega un papel preponderante, constituyéndose en uno de los objetivos fundamentales en las políticas económicas de los distintos países para lograr el desarrollo.

En Bolivia luego de la aplicación del modelo neoliberal a partir del año de 1985, se puso especial énfasis en el comercio exterior, ya que el mencionado modelo perseguía entre otras cosas: la apertura comercial, la orientación de la economía al exterior y la promoción de exportaciones. Lo que se pretendía era la creación de un verdadero motor de desarrollo, a través del establecimiento de una nueva estructura de comercio exterior, incentivando sobre todo a las exportaciones industriales, las cuales debían tener la capacidad de constituirse en factor importante de crecimiento y modernización de la economía.

En la segunda mitad de la década de los años ochenta se presentó una tendencia creciente a la conformación de bloques comerciales a nivel mundial, los cuales presentaron diferentes grados de apertura al mundo, o de protección frente al mismo.

Los países de Sudamérica no escaparon a esta corriente de conformación de bloques comerciales, es así que a principios de 1989 los presidentes andinos decidieron revivir el pacto subregional, llegando a constituir la Zona de Libre Comercio Andina.

### **B. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El sector público boliviano sostenía de que para alcanzar un desarrollo económico sostenido en una economía como la boliviana, la apertura comercial y el desarrollo de un sector exportador pujante se constituían en factores básicos que debían ser dinamizados a través de los acuerdos de libre comercio. Bolivia a inicios de la década de los noventa inició la suscripción de acuerdos con distintos bloques y países del mundo, de manera tal que formó parte de la Comunidad Andina; suscribió acuerdos

comerciales, estableció zonas de libre comercio y convenios bilaterales con diferentes bloques comerciales y países.

Tomando en cuenta que la balanza comercial de Bolivia ha sido deficitaria a lo largo de los años noventa, década en la cual se suscribieron la mayor parte de los acuerdos y que a la fecha se conoce poco sobre el efecto que tuvieron estos acuerdos.

Se plantea formalizar el problema a través de la siguiente pregunta. ¿Qué efecto tuvieron los acuerdos preferenciales firmados por Bolivia en el comportamiento de su balanza comercial?

### **C. JUSTIFICACION DEL TEMA.**

Luego de la firma de los acuerdos bilaterales con diferentes bloques y países las balanzas comerciales bilaterales de Bolivia con sus diferentes socios en algunos casos se tornaron deficitarias para el país. Es por ello que el presente trabajo de investigación esta enfocado a buscar respuestas sobre los efectos que tuvieron los diferentes acuerdos comerciales firmados por Bolivia, conocer la contribución cuantitativa de las exportaciones realizadas a los diferentes bloques comerciales, como su composición, cuantificar las exportaciones frente a las importaciones analizando su resultado.

El presente estudio tiene como finalidad de orientar y proporcionar información ya procesada para futuras investigaciones.

### **D. OBJETIVOS**

El presente trabajo de investigación tiene por objetivos:

#### **1. OBJETIVO GENERAL.**

- Analizar los efectos económicos que tuvieron los diferentes acuerdos comerciales suscritos por Bolivia sobre su balanza comercial en el periodo 1988- 2005

## **2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Analizar el comportamiento de la balanza comercial de Bolivia
- Conocer las exportaciones e importaciones de Bolivia identificando sus principales mercados tanto consumidores como proveedores
- analizar las balanzas comerciales bilaterales de Bolivia con sus diferentes socios.
- Determinar el grado de aprovechamiento de los acuerdos suscritos por el país.

## **E. HIPOTESIS**

*“Dentro de los acuerdos comerciales de integración y cooperación firmados por Bolivia con los diferentes bloques económicos y países, el de mayor beneficio resultó ser la Comunidad Andina de Naciones (CAN)”.*

**CAPITULO I**  
**MARCO TEORICO**

## **1.1 COMERCIO INTERNACIONAL**

### **1.1.1 DEFINICION**

“Si la teoría económica general trata los problemas de una economía individual cerrada, la economía internacional trata los problemas de dos o más economías abiertas, es decir, la economía internacional trata los mismos problemas de la economía en general, pero los estudia en su ambiente internacional. De tal forma, la economía exterior trata de la interrelación entre distintas economías en el proceso de mejor asignación de recursos.”<sup>1</sup>

Por lo que el comercio exterior se define como la interrelación entre diferentes países con el fin de alcanzar el bienestar social. De donde sintetizando se dice, que el comercio internacional estudia el intercambio de bienes y servicios entre productos especializados de distintos países en un período de tiempo dado.

### **1.1.2 IMPORTANCIA**

En primera instancia, diremos que el comercio surge del grado de especialización y con la finalidad de satisfacer diversas necesidades. Por tanto, la importancia del comercio exterior radica en el amplio grado de especialización de las diferentes economías del mundo, es por eso que se dice que: “La importancia del comercio proviene del amplio grado de especialización de las diferentes economías del mundo, y de sus necesidades de comercialización”.<sup>2</sup>

Dentro de la economía mundial cada país tiende a especializarse en la producción de bienes y servicios. Es así que un determinado país se especializará en la producción de aquellos bienes que puede producir en forma más barata que otros países, o sea en forma más eficiente; e importa bienes por dos motivos principales: porque otros países producen con mayor eficiencia (más barato o menor costo), o por que hay bienes que el país que importa no puede producirlos en ninguna forma.

---

<sup>1</sup> Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pág. 3-4)

<sup>2</sup> Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pág. 4-5)

Finalmente se indica el alto grado de especialización existente en la economía mundial que se traduce en el incremento de la producción de bienes y servicios para el consumo, por tanto, aumenta el nivel de vida de la sociedad.

## **1.2 LA POLÍTICA COMERCIAL**

Este tipo de políticas tratan de regular el libre flujo comercial de un país con el resto del mundo. Es así, que los diferentes países frenan el libre flujo del comercio internacional a través de varios mecanismos tales como aranceles, cuotas, y/o reglas o procedimientos técnicos o administrativos y control de cambios”<sup>3</sup>.

Tales políticas cuando están asignadas para afectar las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo, se conocen como políticas comerciales.

En general estas políticas están influidas por consideraciones políticas, sociológicas y económicas.

### **1.2.1 LOS ARANCELES**

“El arancel es un impuesto (o gravamen) que se impone a un bien cuando cruza una frontera nacional determinada”<sup>4</sup>

Un país aplica aranceles de exportación – importación, aunque el más común es el arancel de importación, que es el gravamen impuesto sobre los bienes importados. Ambos tipos de aranceles, son aplicados con diferentes fines, como ser: para recaudar más ingresos, proteger la industria, mejorar los términos de intercambio, etc.

Existen dos formas fundamentales de aranceles, los aranceles específicos y los aranceles ad valorem.

#### **a) Los aranceles específicos**

Es una cantidad o suma constante de dinero fija cobrada por unidad física exportada o importada (por ejemplo, Bs. 100 por cada auto importado)

---

<sup>3</sup> Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pág. 187)

<sup>4</sup> Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pág. 188)

### **b) Los aranceles Ad Valorem**

Son impuestos exigidos como fracción del valor de los bienes importados, es decir, un porcentaje fijo (por ejemplo, los automóviles que importa un país y el valor de cada auto es de 20.000 Bs. Se aplica un gravamen del 10%, asea 2.000 Bs.)

En ambos casos el efecto del arancel es incrementar el costo de trasladar los bienes a su destino.

### **c) Arancel Compuesto**

Esta es una combinación de un impuesto advalorem y un impuesto específico (por ejemplo, al importador de automóviles se le puede exigir pagar 2% del valor del bien importado más 100 Bs. Por auto importado).

La aplicación de aranceles varía en cada país según la política exterior vigente en cada uno de ellos. En Bolivia por Ej. Se aplica tanto el arancel compuesto como el ad valorem, este último se aplica generalmente a la importación de bienes de capital.

## **1.2.2 LAS CUOTAS**

Un país también puede controlar su comercio exterior afectando al volumen físico de sus exportaciones – importaciones. Pues si se quiere restringir el comercio con el resto del mundo se puede limitar directamente el volumen físico de exportación, aplicando una cuota de exportación, o limitar la cantidad importaciones, a través de una cuota de importación.

“Estas restricciones son de tipo cuantitativo y se usa frecuentemente para proteger las industrias nacionales de la competencia extranjera”<sup>5</sup>

## **1.2.3 LOS CONTINGENTES**

Este tipo de restricciones al comercio exterior del país se basan en la prohibición parcial de importación de algunos productos, determinado para cada producto una cantidad llamada “contingente” que puede ser importada en un período de tiempo dado.

---

<sup>5</sup> Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pág. 261 - 267)

“Los contingentes se constituyen en un instrumento proteccionista de la producción doméstica mucho más eficaz que el arancel, pues permite que los productores nacionales puedan proveer anticipadamente y con exactitud el volumen de importaciones”<sup>6</sup>.

También se afirma que los contingentes están referidos a la cantidad de divisas disponibles para realizar la importación (contingentes monetarios) o a unidades de medida (volumen) de las mercancías importadas (contingentes mercantiles).

Además se menciona que los contingentes pueden ser establecidos unilateralmente o por vía contractual (acuerdo común).

#### **1.2.4 LOS ACUERDOS COMERCIALES**

Son acuerdos entre un pequeño número de naciones cuyo propósito es liberar el comercio entre si, mientras que mantienen barreras al comercio con el resto del mundo, dicha integración se puede dividir en las siguientes formas posibles.

- **Club de comercio preferencial**
- **Área de libre comercio (o asociación)**
- **Uniones aduaneras**
- **Mercado común**
- **Unión económica**

### **1.3 ENFOQUES DEL COMERCIO EXTERIOR**

#### **1.3.1 EL LIBRE COMERCIO**

“La razón principal del libre comercio radica en la teoría de la especialización internacional y del comercio. Un mecanismo sin intervención logra una asignación óptima de recursos entre las naciones; cada país estaría capacitado para favorecerse

---

<sup>6</sup> Ledesma Carlos, Principios de la Economía Internacional” (Pág. 229)

de la especialización internacional, para maximizar su productividad e ingreso nacional”<sup>7</sup>.

Sin embargo, pocos países se han aproximado completamente al libre comercio, pues todos los países recurren a diversos grados de protección como resultado de múltiples factores económicos, políticos y sociales. La discusión estaría planteada entonces entre un menor y mayor grado de libertad de comerciar ya que en la realidad el libre comercio y el proteccionismo total no tiene mucha significación.

El libre comercio es una idea universal. “El concepto de libre comercio, no necesariamente acompañará los mejores intereses de un país. En una etapa intermedia de su desarrollo económico dicho país quizás no podrá desarrollar fácilmente nuevas industrias, sin su protección temporal”<sup>8</sup>.

Finalmente es importante resaltar los aportes más significativos de la teoría clásica, que es el de la ley de la ventaja comparativa. La importancia de esta ley radica en la premisa de que la especialización y el libre comercio pueden beneficiar a los diferentes países del mundo.

### **1.3.2 EL PROTECCIONISMO**

En realidad los supuestos básicos que rigen los mercados de competencia (pleno empleo y un mercado de precios eficientes), necesario para que funcione el absoluto comercio libre y obtener los beneficios, casi nunca se presentan. “Además, los beneficios económicos derivados del libre comercio generalmente no se distribuyen de modo equitativo y pueden estar peor distribuidos entre diferentes países. Todos estos factores generan un llamado a favor de la protección”<sup>9</sup>.

#### **1.3.2.1 LAS RAZONES DE LA PROTECCIÓN**

Existe una serie de argumentos a favor de la protección los cuales analizaremos a continuación.

---

<sup>7</sup> Kramer y Root “Comercio Internacional” (Pág. 262 – 263)

<sup>8</sup> Kramer y Root “Comercio Internacional” (Pág. 267)

<sup>9</sup> Kramer y Root “Comercio Internacional” (Pág. 263)

a) **Argumentos Sensatos**

Este tipo de argumentos a favor de la protección se justifican tanto por consideraciones no económicas (como el temor de la guerra), como por factores económicos (protección de industrias domésticas ineficientes).

- **Argumentos de la industria incipiente:** La protección puede constituir un medio eficaz para estimular el desarrollo de la industria que es apropiado para un país, pero es imposible iniciar sus operaciones debido a la competencia extranjera, esta protección puede ser temporal, hasta que la nueva industria adquiera experiencia en el mercado. Si estas condiciones de crecimiento y eficiencia puede precisarse de antemano, la excusa a favor de la protección es válida. Una protección temporal bien concebida contribuirá a la obtención de mejores resultados en el tiempo.
- **Argumentos de la Defensa Nacional:** Frecuentemente se apoya la protección de ciertas industrias apelando a las necesidades de la defensa nacional “En tiempos de guerra una nación debe tener dentro de sus fronteras las industrias esenciales para la seguridad nacional, sin tomar en cuenta el sacrificio económico que conllevaría tal proceso”. Por tanto se justifica la protección de la industria nacional, ya sea por necesidad militar directa o por factores indirectos (como la moral de la población durante un conflicto), o sea, se busca la autosuficiencia.
- **Argumentos de la Diversidad de la Industria:** Es muy inestable un sistema económico mundial sumamente interdependiente, formado por países individuales especializados y que dependen de otros para lograr una variedad mucho más extensa de importaciones sus miembros están sujetos a repercusiones periódicas de una depresión de alcance mundial y desorganizaciones económicas en caso de guerra por Ej. Se sostiene que estas perturbaciones se podrían evitar al menos disminuir

al mínimo si el país se dedicara, deliberadamente, por medio de protección a crear una economía más equilibrada y autosuficiente.

**b) Argumentos cuestionables**

Este tipo de argumentos podrían justificarse en ciertas condiciones y en el corto plazo; sin embargo, se pueden lograr mejores resultados mediante la aplicación de medidas domésticas sin sacrificar los beneficios de la especialización internacional. Estos argumentos cuestionables más conocidos son:

- El argumento de la mano de obra.
- El argumento de los términos de intercambio.
- El argumento de regateo y represalia.

Si consideramos, el argumento de la ocupación podemos decir que se basa en que la aplicación de un arancel u otra forma de restricción a las importaciones en épocas de desempleo, disminuirá las importaciones generando una mayor producción, aumentando el empleo y el ingreso nacional. Este argumento es atractivo para un período de depresión y desempleo, pero su validez es cuestionable.

Lo cuestionable radica en que sus resultados son temporales, pues otros países seguramente adoptarán contramedidas en su defensa, además de que se tiende a difundir el desempleo en la economía internacional.

**c) Argumentos Falaces:** Estos argumentos se basan en el atractivo emocional que puede significar para las masas con el objetivo de satisfacer los intereses de los grupos de poder.

Entre dichos argumentos tenemos:

- El argumento contra dumping.
- El argumento de conservar el dinero dentro del país.
- El argumento de los salarios bajos
- El argumento del mercado doméstico

### 1.3.3 EL NEOLIBERALISMO Y EL COMERCIO EXTERIOR

Podemos empezar diciendo que el neoliberalismo en forma resumida significa “libre mercado”, es decir, que el mercado se regula por la libre acción de la oferta y la demanda, donde los planteamientos básicos del neoliberalismo son:

- Mercado libre.
- Propiedad privada de los medios de producción.
- Libre competencia.
- La ley de la oferta y la demanda gobiernan la economía.
- El crecimiento y el lucro es lo que realmente importa.
- Debe existir capacidad de acumulación.
- El papel estatal de la economía tiende a desaparecer.

En cuanto a las premisas neoliberales respecto al comercio exterior podemos decir que el mencionado modelo económico persigue la liberalización del comercio entre países. En el neoliberalismo, la economía está orientada hacia el exterior, estableciendo incentivos de precios para garantizar que el mercado doméstico no sea más rentable que el mercado externo. La orientación económica hacia fuera implica una política de comercio que no permita la presentación de un sesgo en contra de las exportaciones.

Cuando una economía está orientada hacia fuera, se asegura que el tipo de cambio efectivo para las importaciones y exportaciones sean iguales, siendo sinónimo de neutralidad con relación a los incentivos en el mercado externo e interno.

Si entramos en el análisis del caso boliviano, diremos que a partir del año 1985, se implantó en Bolivia la política neoliberal, reorientando el rubro de la economía boliviana. La Nueva Política Económica se basa en dos elementos centrales: la estabilización económica a través de la eliminación de la hiperinflación y la liberalización de la economía en todos sus mercados, creando así un ambiente

propicio para que el crecimiento económico sea generado fundamentalmente por la empresa privada, ya que dentro de la nueva concepción liberal, el papel estatal tiende a desaparecer. En cuanto al comercio exterior, se liberaliza la importación y exportación de bienes y servicios, incentivando en forma especial a las exportaciones no tradicionales.

La aplicación del modelo neoliberal en nuestro país trajo consigo la especial atención puesta en el comercio exterior, buscando entre otras cosas la apertura comercial, la orientación de la economía al exterior y la promoción de exportaciones.

#### **1.3.4 LOS FACILITADORES DEL COMERCIO EXTERIOR**

Para que el comercio internacional se desarrolle de manera adecuada es importante contar con instrumentos que faciliten la actividad exportadora de un país, estos instrumentos pueden ser el marco jurídico; donde se expresen en forma clara las reglas de juego hacia un mejor y más moderno manejo de los recursos que intervienen en toda actividad económica.

Por otro lado, los facilitadores para la exportación puede ser la integración con el objeto de lograr acuerdos favorables, especialmente para la exportación. Así también por integración se entiende a la estructura de logística caminera (o carreteras) en mejores condiciones para el traslado de grandes volúmenes de carga hacia puertos de exportación y que las mismas se puedan realizar en menores tiempos posibles y así de esta manera reducir los costos relacionados con el transporte y así tener otros instrumentos que favorecen en forma sostenida a toda actividad de exportación de un país cualquiera.

#### **1.4 DETERIORO DEL COMERCIO EXTERIOR**

Se habla del deterioro del comercio exterior, cuando el comportamiento del mismo tiene repercusiones negativas en el nivel de vida de un país. También se puede decir que cuando el comercio exterior de una determinada nación (representado por la balanza de pagos), se encuentra permanentemente en desequilibrio, presentando

rúbricas de déficit, por tanto, si el comportamiento del comercio exterior del país es desfavorable (se deteriora).

Caracterizando más específicamente una situación desfavorable del comercio exterior de un país cualquiera, se afirma que esta se presenta cuando las importaciones crecen a un ritmo mayor que las exportaciones, y de esta manera ampliando aun más el déficit comercial de un país.

## **1.5 BALANZA COMERCIAL**

Es la parte de la Balanza de Pagos que registra sólo las transacciones de bienes de un país con el resto del mundo durante un período determinado de tiempo.

Cuando el valor de las importaciones excede el valor de las exportaciones, se dice que la Balanza Comercial está en déficit.

Cuando el valor de las exportaciones supera el valor de las importaciones, se dice que la Balanza Comercial tiene un superávit.

### **1.5.1 EXPORTACIONES**

Se llama exportación a la venta de productos nacionales (bienes y servicios) a un mercado extranjero, esta venta hace que el país se capacite en producir los bienes y servicios cuya producción está mejor adaptada a sus dotaciones de recursos naturales, mano de obra, trabajo y capital; las exportaciones pueden ser:

#### **a) Tradicionales.-**

Llamadas así a las ventas que tradicionalmente cuentan por lo grueso de las exportaciones nacionales.

#### **b) No tradicionales.-**

A las ventas de nuevos productos que han sufrido cierto grado de transformación y que históricamente no se transaba con el exterior, se contraponen a las exportaciones tradicionales.

**c) Temporal.-**

Este tipo de exportaciones consiste en la salida transitoria del país de productos nacionales con destino a ferias exposiciones nacionales.

**1.5.2 IMPORTACIONES**

Las importaciones pueden definirse como la compra de bienes y servicios que un determinado país efectuó en un período determinado de tiempo y que significa egresos para el país importador.

Las importaciones permiten aprovechar muchos productos que nunca podrían ser consumidos por los países porque no pueden producirlo, bien sea por razón de su clima o por la misma naturaleza del suelo.

**1.6 DESARROLLO POSITIVO DE LAS EXPORTACIONES**

De acuerdo a Álvarez, R y G. Crespi “Las exportaciones permiten a los países mantener sus balanzas de comercio y de pagos en superávit o en niveles deficitarios moderados, mantener estables sus tipos de cambio, reducir la inflación doméstica al estabilizar sus tipos de cambio, generar suficientes ganancias mediante las actividades de exportación como para atraer capital extranjero”<sup>10</sup>. En general, les permite mantener sus economías funcionando a tasas muy favorables durante mucho tiempo y lograr un buen equilibrio entre aspectos como la inflación, flujos de capital, tipos de cambio, balanza de la cuenta corriente y las condiciones del mercado doméstico de trabajo.

Las exportaciones también financian las importaciones de los bienes, amplían la base impositiva, crean mas 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

---

<sup>10</sup> Álvarez, R. y G. Crespi (2000): " Efecto de las Políticas de Fomento en el Dinamismo Exportador Chileno"

desarrollo sostenido. Los especialistas del desarrollo reconocen en general la posible contribución del sector al desarrollo económico y bienestar social y la distribución del ingreso.

### **1.6.1 CRECIMIENTO**

Las exportaciones sirven como fuente de valiosas divisas extranjeras que permiten que los países en desarrollo adquieran las importaciones que necesitan para su crecimiento y desarrollo.

Apenas la economía comienza a crecer, aumentan las importaciones y si no hay con qué financiarlas se frena el crecimiento. El servicio de la deuda externa succiona liquidez de la economía y reduce la demanda de bienes y servicios. Las divisas de las exportaciones neutralizan ese efecto, causando crecimiento. Se necesitan aumentos de productividad y eficiencia para exportar más, pero al hacerlo, llegarnos a mercados más grandes vía las exportaciones, se propician aumentos adicionales en productividad, causados por la división del trabajo, la especialización de funciones, las economías de escala y la tecnificación de la producción.

### **1.6.2 DIVERSIFICACIÓN**

Uno de los beneficios atribuibles a la apertura comercial es que generara una mayor diversificación de las exportaciones. Entre los argumentos que se señalan para que ello ocurra se pueden destacar los siguientes:

- (i) Al reducirse los aranceles y eliminarse las barreras no arancelarias, se abaratan los insumos importados. “Con ello, se reducen el costo de producción de bienes exportables, incrementando la competitividad de la economía. Este beneficio de la apertura se conoce como reducción del sesgo antiexportador”<sup>11</sup>.
- (ii) La mayor apertura de la economía puede contribuir a una mayor eficiencia económica y productividad de la economía, incrementando de esta forma la competitividad de la economía en general, y del sector exportable en particular.

---

<sup>11</sup> Agosin, M.: “Comercio y Crecimiento en Chile”, Pág.14.

Estos beneficios se generarían por un ambiente más competitivo y la potencial absorción de nuevas tecnologías desde el resto del mundo.

En este sentido, la diversificación de los diferentes productos es vista como una herramienta para generar mayor crecimiento de las exportaciones, al incorporarse nuevos productos a la oferta exportadora, y dar mayor estabilidad económica, sobre todo en economías en desarrollo que antes del proceso de apertura dependía casi exclusivamente de las exportaciones de un producto en particular. Además compensa los efectos negativos de la caída y la inestabilidad de los precios de los productos básicos, la diversificación puede desempeñar un papel importante en los esfuerzos de desarrollo de los países dependientes de esos productos y contribuir a la modernización de su economía. Para ello, es importante añadir valor a las materias primas a través de su transformación y desarrollar actividades como la concepción, el etiquetado, el embalaje o la distribución. La amplitud de la diversificación depende de las condiciones de acceso a los mercados y de la competitividad.

La diversificación se sustenta en sectores dinámicos y competitivos a nivel internacional la diversidad puede ser una herramienta para reducir la volatilidad del sector externo e incrementar la participación de la economía en los flujos internacionales de comercio, acrecentando la vinculación con el resto del mundo.

La diversificación involucra diferentes aspectos que tienen implicancias en términos de riesgo y reflejan, en gran medida, el grado de difusión del proceso exportador a través del tiempo. El proceso de diversificación de las exportaciones puede verse en:

- **Diversificación de productos:** permite asegurar una mayor permanencia y estabilidad en las corrientes de comercio “minimizando los efectos de un shock externo negativo sobre el nivel de

exportaciones y actividad interna- al tiempo que puede convertirse en la puerta para acceder a nuevos mercados”<sup>12</sup>.

- **Diversificación de mercados:** es una condición importante para sustentar la política exportadora ya que disminuye el riesgo de "depender" excesivamente del nivel de actividad de unos pocos mercados.
- **Diversificación de empresas:** acrecentando la difusión del proceso exportador y de sus beneficios hacia más actores económicos, a partir de la incorporación de actividades que tradicionalmente mostraban escasa inserción externa.
- **Diversificación Regional:** es otro de los aspectos de la diversificación que tienen que ver con la posibilidad de incorporar a todas los departamentos y provincias del país al proceso de crecimiento exportador acrecentando la vinculación comercial con el resto del mundo.

## 1.7 LOS ACUERDOS COMERCIALES

Son acuerdos entre un pequeño número de naciones cuyo propósito es liberar el comercio entre si, mientras que mantienen barreras al comercio con el resto del mundo. Tales acuerdos incluyen clubes de comercio preferencial, áreas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes y uniones económicas.

“Los distintos tipos de política comercial (intervención) analizados en puntos anteriores se adoptan en forma unilateral. Adicionalmente, los países pueden hacer acuerdos económicos (comerciales), a través de tratados comercio, acuerdos comerciales y de pagos”<sup>13</sup>.

“En la década de los treinta se tomó con mayor fuerza los grandes programas hacia la liberalización comercial, esto se debió principalmente al ambiente liberal de la

---

<sup>12</sup> Ominami, C. y Madrid, R.: "La inserción de Chile en los Mercados Internacionales: elementos para la evaluación del desarrollo exportador y propuesta de políticas", Pág. 10.

<sup>13</sup> Napoleón Claudio "diccionario de política económica" (Pág. 238 – 239)

economía mundial y al desarrollo de las organizaciones internacionales, como por ejemplo el GATT (Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio) que ha dotado al marco institucional para las negociaciones multilaterales”<sup>14</sup>.

Por otra parte se destaca que en los últimos períodos se presentó con especial atención la integración económica, dicha integración se puede dividir en las siguientes formas posibles.

### **1.7.1 CLUB DE COMERCIO PREFERENCIAL**

“Dos o más países forman un club de comercio preferencial cuando reducen sus impuestos respectivos de importación de todos los bienes (excepto los servicios de capital) entre sí; es decir, cuando intercambian pequeñas preferencias arancelarias. Los países miembros conservan sus aranceles originales frente al resto del mundo”<sup>15</sup>.

La Gran Bretaña y sus asociados de la mancomunidad que cubren aproximadamente una cuarta parte de la superficie de la tierra y de la población, establecieron el sistema de comercio conocido como el sistema de preferencias de la mancomunidad. Bajo él, los países de la mancomunidad redujeron sus aranceles en el comercio mutuo (es decir la importaciones provenientes de otros países de la mancomunidad) pero retuvieron sus mayores aranceles sobre las importaciones provenientes del resto del mundo, el sistema de preferencias de la mancomunidad es un buen ejemplo histórico de un club de comercio preferencial.

### **1.7.2 ÁREA DE LIBRE COMERCIO (O ASOCIACIÓN)**

“Dos o más países forman un área de libre comercio, o asociación de libre comercio, cuando suprimen todos los impuestos de importación (y todas las restricciones cuantitativas) sobre su comercio mutuo en todos los bienes (excepto los servicios de capital) pero conservan sus aranceles originales frente al resto del mundo”<sup>16</sup>.

Un ejemplo de área de libre comercio es el área de libre comercio europeo (European Free Trade Area, EFTA) compuesto por siete países, Austria, Dinamarca, Noruega,

---

<sup>14</sup> Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pág. 261 - 267)

<sup>15</sup> Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pág. 291)

<sup>16</sup> Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pág. 292)

Portugal, Suecia, Suiza y el Reino Unido, con sede en Ginebra, estos países no tienen ni un arancel externo común ni una política económica común.

Cuando un grupo de países forma un área de libre comercio al eliminar todos los impuestos de las importaciones sobre su comercio mutuo, pero sin establecer un arancel externo común (sobre las importaciones del resto del mundo), surge un problema de control: las importaciones del resto del mundo pueden entrar a un país miembro con impuestos altos a través de un país miembro con impuestos bajos; así se evita el mayor impuesto de importaciones. Este fenómeno se conoce como “desviación de comercio”<sup>17</sup>.

### **1.7.3 UNIONES ADUANERAS**

“Dos o más países forman una unión aduanera cuando suprimen todos los impuestos de importación sobre su comercio mutuo en todos los bienes (excepto los servicios de capital) y, además, adopta un arancel externo común sobre todas las importaciones de bienes (excepto los servicios de capital) provenientes del resto del mundo”<sup>18</sup>.

Una unión aduanera es también un área de libre comercio, debido a que el comercio entre los países miembros es libre. Por otra parte un área de libre comercio no necesita ser una unión aduanera, debido a que el área de libre comercio no necesita tener un arancel externo común.

Un ejemplo de unión aduanera más reciente es la Comunidad Económica Europea (European Economic Community EEC), que se fundó con el tratado de Roma, también conocida como el mercado común.

### **1.7.4 MERCADO COMÚN**

“Dos o más países forman un mercado común cuando forman una unión aduanera y, además permiten el libre movimiento de todos los factores de producción entre ellos”<sup>19</sup>. Así los países de mercado común suprimen todas las restricciones al comercio de su comercio mutuo y también establecen un arancel externo común,

---

<sup>17</sup> Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pág. 292)

<sup>18</sup> Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pág. 293)

<sup>19</sup> Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pág. 293)

como una unión aduanera. En esta forma un mercado común es también una unión aduanera (y un área de libre comercio)

### **1.7.5 UNIÓN ECONÓMICA**

Una unión económica es la forma más completa de integración económica.

“Dos o mas países forman una unión económica cuando forman un mercado común y, además, proceden a unificar sus políticas fiscales, monetarias y socio – económicas”<sup>20</sup>.

Los Estados Unidos son un ejemplo excelente de una unión económica. Los 50 estados están unidos entre si en una unión económica completa, con una moneda común (lo que implica tasas de cambio permanentemente fijas en los 50 estados y un único banco Central, esto es el Sistema de Reserva Federal). El comercio es libre entre los estados y tanto el capital como el trabajo se mueven libremente en busca de los máximos retornos. La política fiscal y monetaria, así como los asuntos internacionales, los gastos militares, los programas de retiro y salud y demás, se llevan a cabo por parte del gobierno federal. Otros programas, tales como educación, protección policiva y asuntos culturales, se llevan a cabo por parte de los gobiernos estatales y locales, de manera que los estados pueden mantener su “identidad” dentro de la unión.

---

<sup>20</sup> Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pág. 293)

**CAPITULO II**  
**METODOS Y DATOS**

## 2.1 METODOS.

En la evaluación de la investigación se utiliza el método científico que consiste en la aplicación simultánea del método deductivo, inductivo y analítico.

En criterio de A.P. Kuprian.

“Se entiende por método científico a la cadena ordenada de pasos (o acciones) basados en un aparato conceptual determinados y en reglas que permiten avanzar en el proceso del conocimiento, desde lo conocido a lo desconocido”<sup>21</sup>

**-Método inductivo.-** Va de lo particular a lo general. Empleamos el método inductivo cuando de las observaciones de hechos particulares obtenemos proposiciones generales.

**-Método deductivo.-** Va de lo general a lo particular. Es aquel que parte de principios generales aceptados como valederos para deducir explicaciones particulares.

**-El método estadístico.-** Es un proceso metódico orientado al manejo racional de datos numéricos y de la información recolectada. De manera que esta información pueda ser agrupada, tabulada, clasificada, presentada e interpretada de acuerdo a la realidad e interés del estudio.

## 2.2 DATOS.

Para la recopilación de la información de los datos necesarios para realizar la investigación del presente trabajo, se acudieron a fuentes secundarias, como ser revistas de la cámara de comercio, diferentes documentos elaborados y actualizados por el Instituto Nacional de Estadística, datos del Viceministerio de Exportación dependiente del Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, como así también del Instituto Boliviano de comercio Exterior.

---

<sup>21</sup> Kuprian, A. P. “Problemas metodológicos del experimento social, ciencias sociales” Pag. 8

Recolectada la información se realizó el análisis primeramente de la balanza comercial de Bolivia, su comportamiento en el periodo de estudio, para posteriormente entrar en detalle a la revisión de los diferentes acuerdos preferenciales que firmó Bolivia con la CAN, el MERCOSUR, la UNION EUROPEA y los Estados Unidos, poniendo especial énfasis en la balanza comercial bilateral de cada uno de estos acuerdos, analizando las exportaciones, importaciones y principales productos.

### **2.3 VARIABLES.**

Se analizaron las siguientes variables en el análisis del presente trabajo.

#### **2.3.1 VARIABLE DEPENDIENTE.**

En este trabajo la variable dependiente está constituida por la balanza comercial medida en exportaciones menos importaciones.

#### **2.3.2 VARIABLES INDEPENDIENTES.**

- Acuerdos comerciales
- Precios
- Demanda de los países
- Política del tipo de cambio
- Política fiscal

**CAPITULO III**  
**ANALISIS DE RESULTADOS**

En el presente capítulo se realizará un análisis del comportamiento del comercio exterior de Bolivia para el período comprendido entre 1988 – 2005 poniendo especial énfasis en la década de los años noventa y los primeros años del nuevo siglo.

El estudio se centra en el comportamiento de la balanza comercial a partir de los dos acuerdos comerciales firmados por Bolivia con la CAN y MERCOSUR examinando su valor, volumen y productos. En menor detalle se analizarán los acuerdos con la Unión Europea y Estados Unidos.

### **3.1 BALANZA COMERCIAL DE BOLIVIA PERIODO 1988 – 2005**

#### **3.1.1 COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL**

En el cuadro 1, se refleja las exportaciones, importaciones y la balanza comercial del país en el período 1988 – 2005 medido en millones de dólares.

Como se puede observar la balanza comercial de Bolivia sufrió constantes decrementos, desde 1991 -1999 de un déficit de 143 a 1056 millones de dólares, llegando a aumentarse en casi 10 veces y provocando un déficit crónico en el intercambio del país con el mundo. Esto se debió a que las importaciones comenzaron a crecer en mayor proporción que las exportaciones llegando a profundizar esta brecha, el mayor déficit en la balanza comercial de más de 1300 millones de dólares se logró en 1998. A partir de 1999 el déficit se va reduciendo llegando el año 2004 a presentar cifras positivas de 300 millones de dólares, cifra superior se tuvo el 2005.

Sólo en 5 años se gozó de una balanza comercial sana con datos favorables, alcanzando un valor promedio de 239 millones de dólares por año; 13 de los 18 años de estudio se tuvo una balanza deficitaria con saldos negativos constantes alcanzando un valor promedio de déficit de 516 millones de dólares por año. Dado los continuos saldos negativos, la balanza comercial promedio de los 18 años de estudio es deficitaria alcanzando un valor de 306 millones de dólares por año.

Cabe resaltar que el déficit comercial de 1998 y 1999 de más de 1000 millones de dólares, es superior a las exportaciones de los mismos años.

Los continuos déficit de la balanza comercial se deben principalmente a las importaciones producidas por el proceso de capitalización de las empresas estatales, que trajo una inversión externa directa de más de 2000 millones de dólares, los cuales se asentaron en el sector hidrocarburos, demandando grandes importaciones. Otra de las causas del crecimiento del déficit comercial a partir de 1994 fue la disminución de las exportaciones debido a la caída de los precios internacionales y la crisis asiática que afecto a varios países.

Es importante analizar el aporte de la balanza comercial al Producto Interno Bruto. En tan sólo 4 gestiones (1989, 1990, 2004, 2005) de las 18 analizadas se tienen aportes positivos, que van desde el 3 al 5%. En su mayoría, 13 años presentan aportes negativos al PIB que van del 1% al 16%, en la gestión. Otro dato importante que nos muestra el cuadro 1 es la importancia del comercio exterior en la economía, estos fluctúan del 26 al 55% en el período de estudio.

**CUADRO 1**  
**COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL DE BOLIVIA**  
**(En millones de dólares)**

GESTIONES	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EXPORTACIONES	597	819	923	851	741	786	1.090	1.138	1.215	1.254	1.108	1.042	1.246	1.226	1.320	1.590	2.184	2.810
IMPORTACIONES	589	618	702	994	1.130	1.177	1.196	1.434	1.657	1.926	2.451	2.098	2.020	1.708	1.832	1.691	1.887	2.343
<b>A. SALDO COMERCIAL</b>	8	201	221	-143	-389	-391	-106	-296	-442	-672	-1.343	-1.056	-774	-482	-512	-101	297	467
<b>Relación Bc / Expor</b>	1%	25%	24%	-17%	-52%	-50%	-10%	-26%	-36%	-54%	-121%	-101%	-62%	-39%	-39%	-6%	14%	17%
<b>B. PIB</b>	4.598	4.719	4.872	5.344	5.630	5.728	5.982	6.716	7.392	7.932	8.498	8.274	8.389	8.138	7.913	8.089	8.769	9.317
<b>Relación A / B en %</b>	0%	4%	5%	-3%	-7%	-7%	-2%	-4%	-6%	-8%	-16%	-13%	-9%	-6%	-6%	-1%	3%	5%
<b>Relación (Exp+Imp)/PIB</b>	26%	30%	33%	35%	33%	34%	38%	38%	39%	40%	42%	38%	39%	36%	40%	41%	46%	55%
<b>Promedio</b>	<b>Exportaciones 1134</b>			<b>Importaciones 1404</b>			<b>Saldo Comercial -306</b>			<b>Media de BC (+) 239</b>			<b>Media de BC (-) -516</b>					

Fuente: Instituto Nacional de estadística INE

Elaboración: Propia

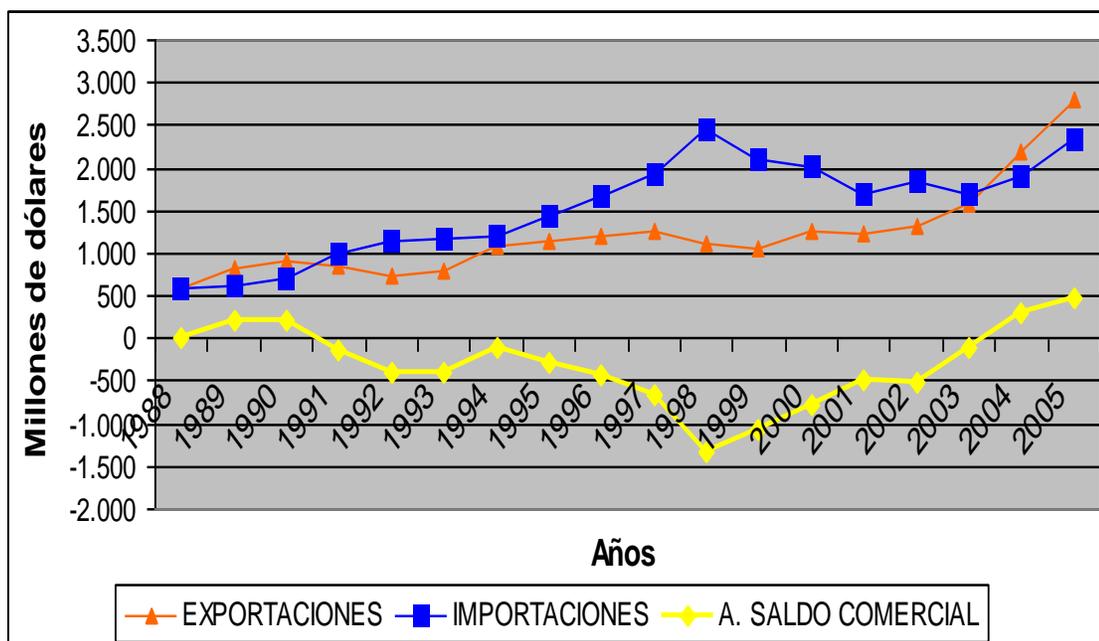
En el gráfico 1, se observa que el crecimiento de las importaciones es mayor a las exportaciones, profundizándose esta brecha en 1998 donde las exportaciones

crecieron en 86%, en cambio las importaciones lo hicieron en 316% con respecto a 1988 provocando el mayor déficit de la balanza comercial. (Ver anexo 1).

### GRAFICO 1

#### VALOR DE LAS EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL DE BOLIVIA

(En millones de dólares)



Sobre los problemas del déficit crónico de Bolivia, puede hacerse referencia al comentario que hacen algunos autores sobre el particular.

Antezana dice sobre el tema. *“El déficit obedece a que la estructura de la producción no está diversificada y por tanto la inversión y el crecimiento económico son insuficientes. El programa de estabilización orientado al crecimiento y particularmente al desarrollo y diversificación de las exportaciones necesitará de importaciones de mayor magnitud para alcanzar ese objetivo. Estas importaciones pueden afectar más severamente el déficit que tendría que ser financiado con entradas de capitales adicionales”*.

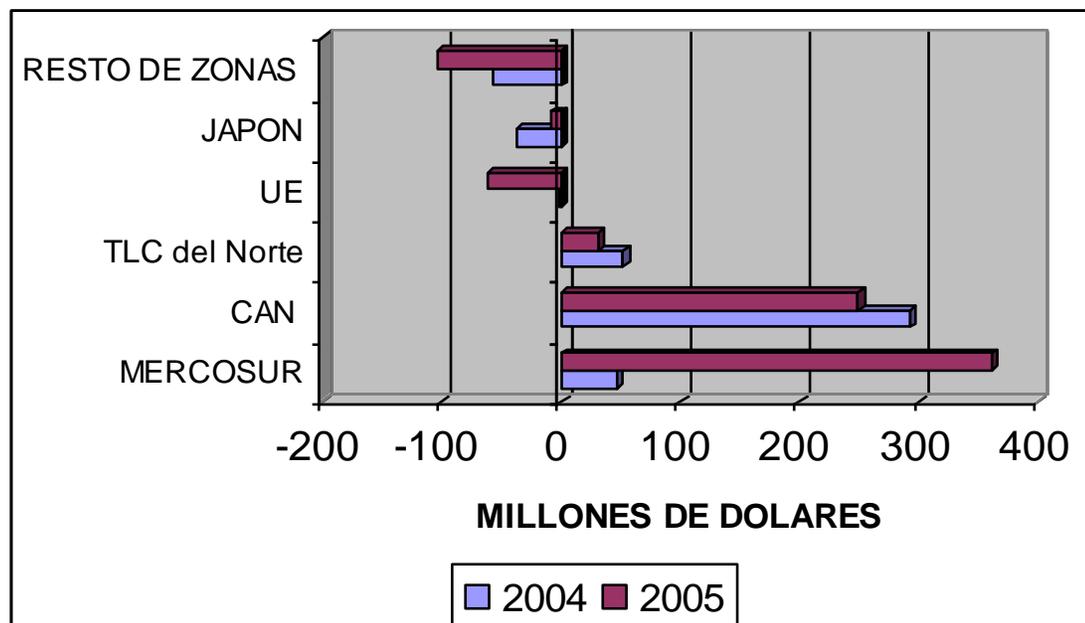
### 3.1.1.1 BALANZA COMERCIAL DE BOLIVIA POR ZONAS ECONOMICAS

El grafico 2 nos muestran en primer lugar, el crecimiento del superávit de la balanza comercial bilateral Bolivia – MERCOSUR del 2004 al 2005 de 46 a 360 millones de dólares respectivamente; en segundo lugar se observa que la balanza bilateral Bolivia – CAN va disminuyendo de 292 a 249 millones de dólares el 2004 y 2005, lo mismo ocurre con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En el caso de la Unión Europea y el resto de zonas económicas va profundizándose su déficit, lo contrario ocurre con la balanza comercial Bolivia - Japón ya que el déficit va disminuyendo.

**GRAFICO 2**

#### **BALANZA COMERCIAL DE BOLIVIA POR ZONAS ECONOMICAS**

(En millones de dólares)



En el siguiente cuadro se puede ver los diferentes aportes de las balanzas comerciales bilaterales de las diferentes zonas económicas con Bolivia, como se observa el MERCOSUR aporta con el 77% a la balanza, la CAN con el 53%, 7% el TLC; las

demás zonas que tiene una participación deficitaria son la UE con el 13%, Japón con 2% y el resto de zonas con el 22%.

## CUADRO 2

### BALANZA COMERCIAL DE BOLIVIA POR ZONAS ECONÓMICAS

(En millones de dólares y %)

ZONAS ECONOMICAS	2.004	2.005	2005 %
MERCOSUR	46,852	360,251	77%
CAN	292,402	249,334	53%
TLC del Norte	52,427	31,863	7%
UE	-1,329	-61,691	-13%
JAPON	-36,869	-8,545	-2%
RESTO DE ZONAS ECO.	-56,223	-104,144	-22%
TOTAL	297,260	467,066	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE  
Elaboración Propia

## 3.2 COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

### 3.2.1 COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

Las exportaciones de Bolivia tienen un comportamiento creciente con leves fluctuaciones en los primeros años de análisis, es así que las exportaciones pasaron de 597 millones de dólares en 1988 a 2810 millones de dólares el 2005, la tasa promedio de crecimiento anual de las exportaciones es de 10,8%, mostrando que el valor exportado a lo largo de los 18 años de estudio aumento en alrededor de 2213 millones de dólares, es decir, mas de 4 veces el valor inicial; cabe resaltar que el valor de las exportaciones recién pasó los 2000 millones de dólares el 2004 y 2005, en toda la historia exportadora de Bolivia.

**CUADRO 3**  
**COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES 1988 – 2005**

(Valores en kilos brutos y dólares americanos y porcentaje)

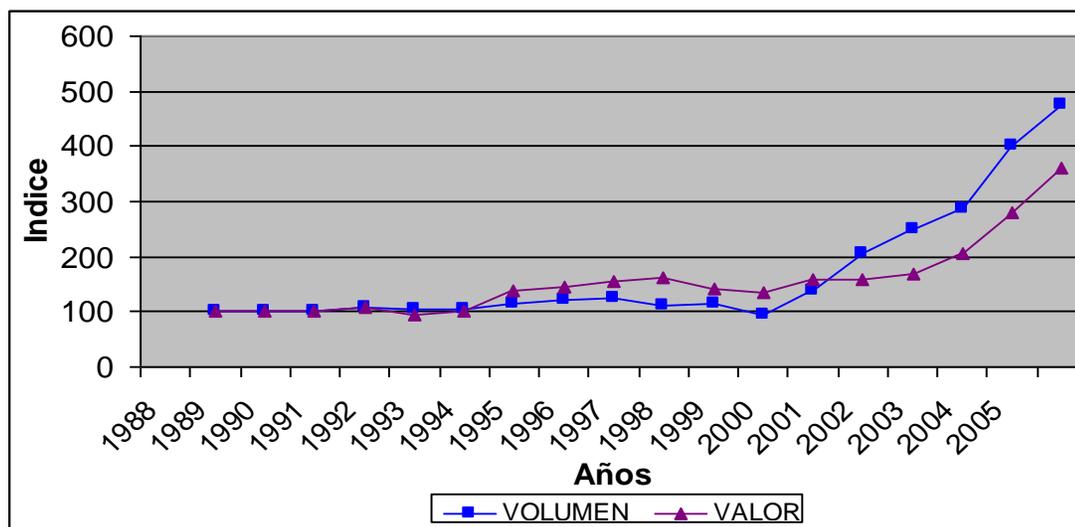
<b>Años</b>	<b>Exp. Volumen</b>	<b>Exp. Valor</b>	<b>Crecimiento Volumen %</b>	<b>Crecimiento Valor %</b>
<b>1988</b>	3.373.139.088	597.115.837		
<b>1989</b>	3.650.712.208	818.800.817	8%	37%
<b>1990</b>	3.803.815.091	922.747.147	4%	13%
<b>1991</b>	3.944.115.000	850.625.352	4%	-8%
<b>1992</b>	3.791.115.869	741.121.405	-4%	-13%
<b>1993</b>	3.750.607.382	785.840.003	-1%	6%
<b>1994</b>	4.113.278.794	1.089.811.977	10%	39%
<b>1995</b>	4.355.094.666	1.137.610.455	6%	4%
<b>1996</b>	4.462.514.604	1.214.514.669	2%	7%
<b>1997</b>	3.979.722.139	1.253.855.011	-11%	3%
<b>1998</b>	4.077.333.309	1.108.146.946	2%	-12%
<b>1999</b>	3.394.719.960	1.042.244.752	-17%	-6%
<b>2000</b>	5.003.345.177	1.246.275.935	47%	20%
<b>2001</b>	7.403.343.448	1.226.206.687	48%	-2%
<b>2002</b>	9.059.717.836	1.319.854.854	22%	8%
<b>2003</b>	10.317.538.760	1.589.843.696	14%	20%
<b>2004</b>	14.488.046.891	2.183.760.543	40%	37%
<b>2005</b>	17.190.976.221	2.810.359.757	19%	29%
<b>Promedio</b>	<b>6.119.952.025</b>	<b>1.218.818.658</b>	<b>11,5%</b>	<b>10,8%</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE  
Anuario Estadístico de Exportaciones 2005

En el gráfico 3 se puede observar el comportamiento del valor y volumen de las exportaciones en el período 1988 – 2005, como se observa el valor de las exportaciones presenta una tendencia creciente que va de un índice de 100 a más de 450. Este comportamiento se explica principalmente hasta 1999 por el incremento en los precios como en el volumen de exportación de minerales como de los productos no tradicionales entre ellos se destaca la soya y sus derivados, como aceite, torta y harina; a partir del 2000 al 2005 el crecimiento de las exportaciones se

explica en gran medida por la expansión de la exportación de los hidrocarburos, básicamente de gas natural y el mejoramiento de los precios internacionales.

**GRAFICO 3**  
**COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES EN VALOR Y VOLUMEN**



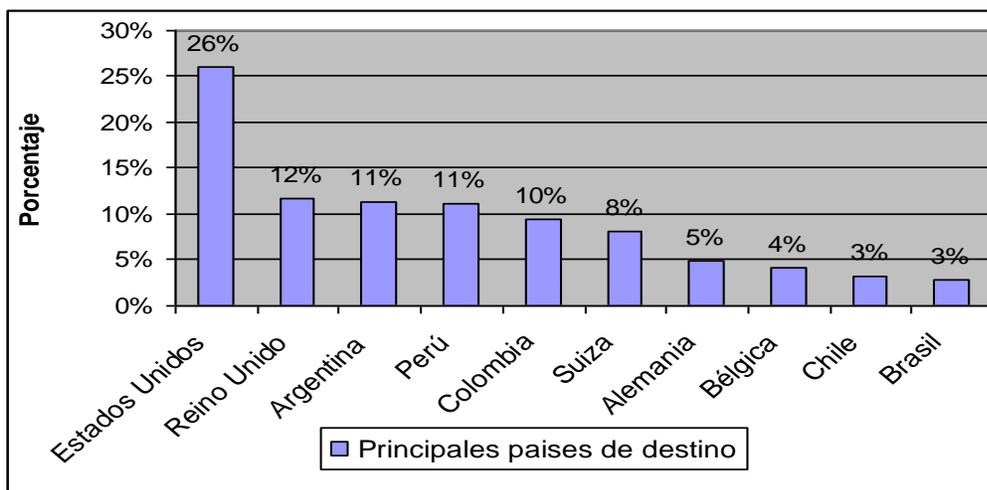
### 3.2.1.1 PRINCIPALES PAISES DE DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES

El gráfico 4 nos muestra los principales países de destino de las exportaciones en el período 1988 – 1996.

Las exportaciones en este período se concentraron principalmente en Estados Unidos, Reino Unido y Argentina, sumando casi el 50% del total exportado, manteniéndose a lo largo de este período en los primeros lugares, cabe destacar la participación de Argentina que en 1988 ocupaba el primer lugar, bajando a un tercer lugar para 1996, los demás países mantuvieron sus lugares con ligeras variaciones.

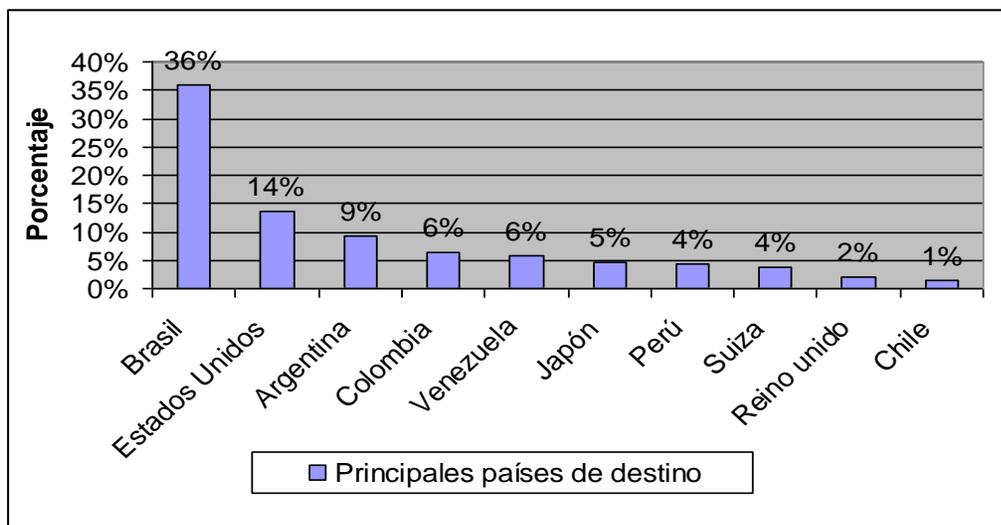
En síntesis a Latinoamérica llega el 38% del total de las exportaciones y más del 60% a los demás países de Europa y América del Norte.

**GRAFICO 4**  
**PRINCIPALES PAISES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES 1996**  
**(En porcentaje)**



Según datos del Instituto Nacional de Estadística las exportaciones de Bolivia el 2005 tuvieron como destino los siguientes países:

**GRAFICO 5**  
**PRINCIPALES PAISES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES 2005**  
**(En porcentaje)**



El principal mercado es Brasil que absorbe el 36% de las exportaciones, le sigue Estados Unidos con 14%, Argentina con 9%, Colombia y Venezuela con 6% y en menor valor Japón, Perú, Suiza, Reino Unido y Chile.

El 60% de las exportaciones Bolivianas tiene como destino países latinoamericanos, mejorando su participación con respecto al período 1996 de apenas el 38% del total.

Cabe destacar la participación de Brasil que en 1996 ocupaba el décimo lugar, logrando un crecimiento sorprendente en los siguientes 9 años, llegando a ubicarse en el primer lugar el 2005, esto gracias al incremento de las exportaciones de gas a ese país.

El MERCOSUR con Brasil y Argentina absorben el 45% del total exportado. La CAN con Venezuela, Colombia y Perú el 16% del total exportado por Bolivia que ingresa a sus mercados con arancel cero.

### 3.2.1.2 EXPORTACIONES SEGÚN ZONAS ECONÓMICAS

#### CUADRO 4

#### PRINCIPALES ZONAS ECONÓMICAS DE COMERCIO 2005

(En dólares americanos y kilos brutos)

ZONAS	VALOR	VOLUMEN
MERCOSUR	1.293.081.362	14.631.488.574
CAN	466.126.436	1.614.161.111
TLC de América del N	423.908.841	328.020.209
UE	161.789.716	134.068.352
JAPON	134.334.719	184.068.964
AELC	107.815.648	38.931.499
RESTO DE ASIA	25.909.473	21.071.986
OTROS	197.393.562	239.165.526
TOTAL	2810359757	17.190.976.221

Fuente: Instituto Nacional de estadística INE

Elaboración: Propia

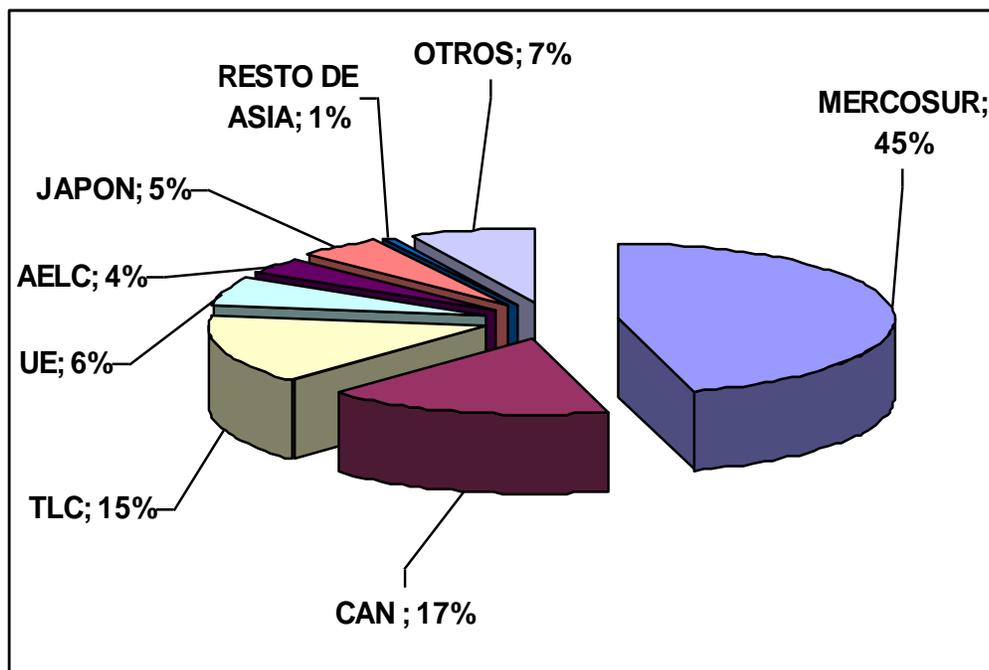
El cuadro 5 presenta el destino de las exportaciones por zonas económicas. La zona que más absorbe las exportaciones bolivianas tanto en valor como en volumen es el MERCOSUR con más de 1200 millones de dólares y la CAN con más de 450 millones de dólares.

El gráfico 6 nos muestra el porcentaje de participación de cada una de las diferentes zonas económicas en el total exportado. El primer lugar lo ocupa El MERCOSUR con el 45%, le sigue la CAN con el 17%, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con 15% y con una menor participación las demás zonas.

### GRÁFICO 6

#### PRINCIPALES ZONAS ECONÓMICAS DE COMERCIO 2005

(En %)



Se puede concluir que la gestión 2005, marcó una importante recuperación de la actividad exportadora nacional registrando cifras record tanto en volumen como en valor de exportación. Se observa de manera general, que la tendencia creciente en el valor de las exportaciones nacionales es explicada principalmente por incrementos tanto en el volumen como por mejoras en los precios de exportación.

### 3.2.2 COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES

Las importaciones del país en el período 1988 – 2005 alcanzaron valores desde 588 millones hasta 2343 millones de dólares; de 1988 a 1990 el crecimiento es moderado, en cambio desde 1996 las importaciones se han incrementado considerablemente llegando en 1998 a un crecimiento de casi 300 %, año donde se registra el valor más alto de importación con 2.450 millones de dólares; Esto se debió al proceso de capitalización que se aplicó en nuestro país, importándose bienes de capital para satisfacer la demanda del sector productivo. Para el 2005 las importaciones disminuyeron con relación a 1998, alcanzando un valor de 2343 millones de dólares; es preocupante la alta dependencia del abastecimiento externo que tiene el país

#### CUADRO 5

#### COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES 1988 – 2005

(Valores en kilos brutos y dólares americanos y porcentaje)

Años	Volumen	Valor	Crecim. Vol.	Crecim. Val.
1988	498.377.751	588.741.234		
1989	624.475.978	617.654.913	25%	5%
1990	829.366.589	702.220.050	33%	14%
1991	867.909.928	993.679.457	5%	42%
1992	1.048.364.650	1.129.937.930	21%	14%
1993	1.100.349.941	1.176.702.690	5%	4%
1994	1.086.432.030	1.196.345.790	-1%	2%
1995	1.175.500.198	1.433.588.916	8%	20%
1996	1.156.687.702	1.656.614.754	-2%	16%
1997	1.566.669.805	1.925.733.668	35%	16%
1998	1.800.640.534	2.450.892.111	15%	27%
1999	1.906.651.770	2.098.113.002	6%	-14%
2000	2.225.941.263	2.020.311.118	17%	-4%
2001	2.104.536.309	1.708.269.655	-5%	-15%
2002	2.209.637.399	1.831.969.465	5%	7%
2003	2.212.616.048	1.690.515.732	0%	-8%
2004	2.132.812.187	1.886.500.524	-4%	12%
2005	2.354.648.719	2.343.293.468	10%	24%
<b>Media</b>	<b>1.494.534.378</b>	<b>1.525.060.249</b>	<b>10,20%</b>	<b>9,43%</b>

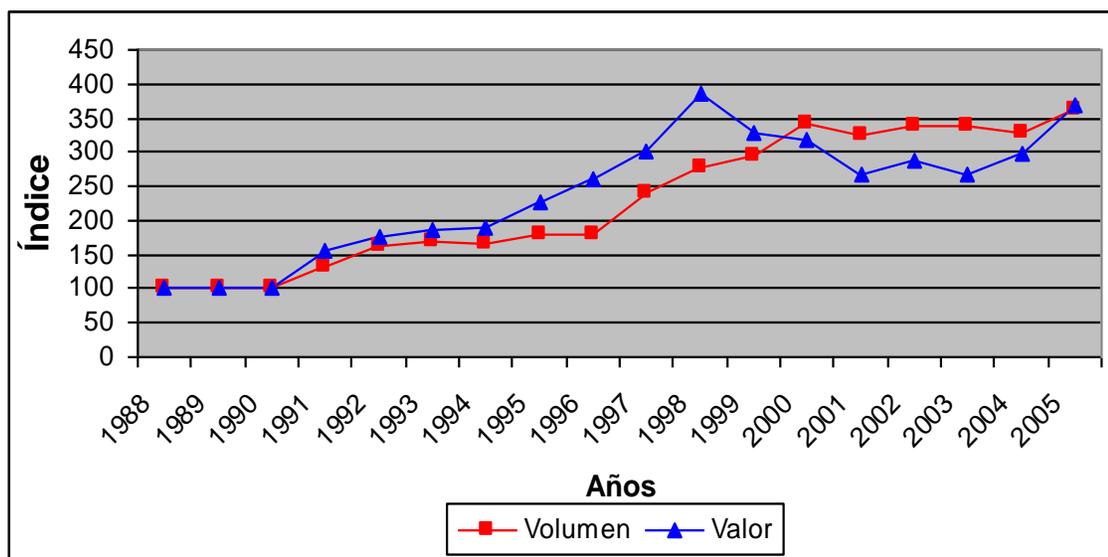
Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE  
Anuario Estadístico de Exportaciones 2005

El siguiente gráfico nos muestra el valor y volumen de las importaciones en el período 1988 – 2005. Como se puede observar el valor presenta una tendencia creciente que va de un índice de 100 a casi 400 para 1998, alcanzando su valor máximo. Los posteriores años se observa una caída de las importaciones con ligeras recuperaciones obteniendo el 2005 un índice que sobrepasa los 350.

### GRAFICO 7

#### ÍNDICE DE LAS IMPORTACIONES EN VALOR Y VOLUMEN

(Índice 1988, 1989, 1990=100)



Se destaca el año 1998 como el año de mayor importación, esto se explica por la inversión en sectores como hidrocarburos, telecomunicación y energía, resultantes del proceso de capitalización; posteriormente la importación tendió a reducirse debido a la resección económica, cabe hacer notar que el índice de valor de la importaciones en los años noventa, se mantiene por encima del índice de volumen como resultado del crecimiento de los precios de las importaciones.

### 3.2.2.1 PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES

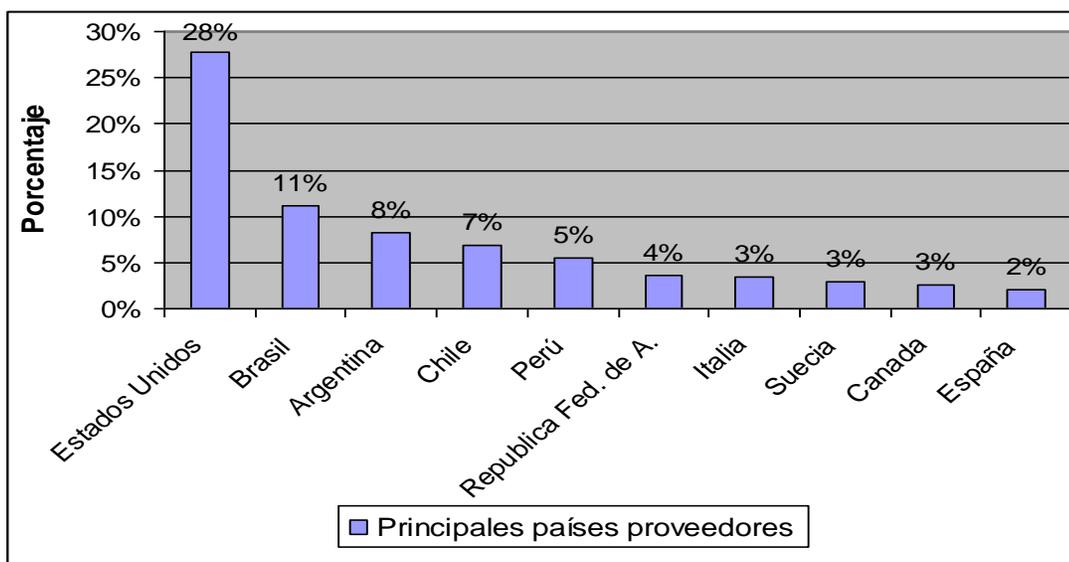
Los principales países proveedores de Bolivia para 1996 fueron: Estados Unidos con 28% , Brasil con 11 % , Argentina con 8%, Chile con 7%, y Perú con 5%, con menor participación esta la República Federal de Alemania, Suecia, Canadá y España.

Es de destacar la participación de los países Latinoamericanos con un 31% del total.

**GRAFICO 8**

#### PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES 1996

(En porcentaje)



Para el 2005 los principales países proveedores de Bolivia fueron: Brasil con 22%, le sigue Argentina con 17%, Estados Unidos con 14%, Chile con 7%, Perú, Japón y China con 6% y con una menor participación tenemos a Colombia, México y Alemania.

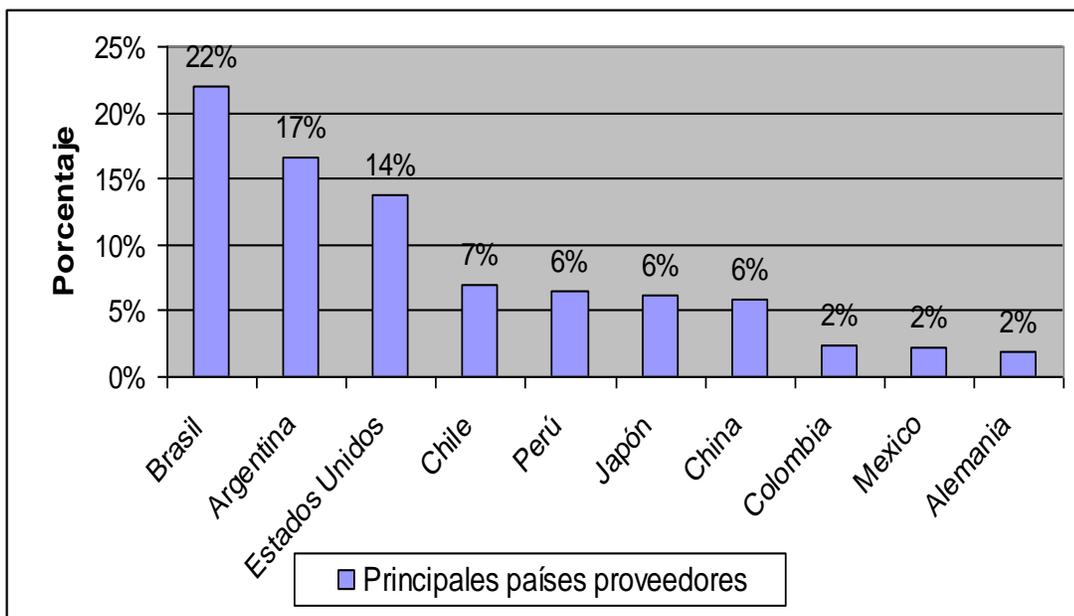
Bolivia importó de Brasil, Argentina y Estados Unidos más del 50 % del total de sus importaciones considerándose así sus principales proveedores.

Se destaca la caída de Estados Unidos que hasta 1996 ocupaba el primer lugar entre los países proveedores de Bolivia, bajando el 2005 a un tercer lugar,

La participación de los países latinoamericanos fue creciendo del 31% en 1996, al 54% del total importado para el 2005.

**GRAFICO 9**  
**PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES 2005**

(En porcentaje)



### 3.2.2.2 IMPORTACIONES SEGÚN ZONAS ECONÓMICAS

Para el 2005 se importó de MERCOSUR más de 900 millones de dólares, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte cerca de 400 millones de dólares, de la CAN 260 millones de dólares y valores menores a los 250 millones de dólares de las demás zonas económicas.

**CUADRO 6**  
**PRINCIPALES ZONAS ECONÓMICAS PROVEDORAS 2005**

(En dólares americanos y kilos brutos)

ZONAS	VALOR	VOLUMEN
MERCOSUR	932.830.222	1.400.494.846
TLC	392.046.222	187.282.332
CAN	260.696.727	184.969.757
UE	223.481.206	81.642.836
RESTO DE ASIA	148.128.438	141.932.991
JAPON	142.880.154	57.425.940
OTROS	243.230.499	300.900.017
<b>TOTAL</b>	<b>2.343.293.468</b>	<b>2.354.648.719</b>

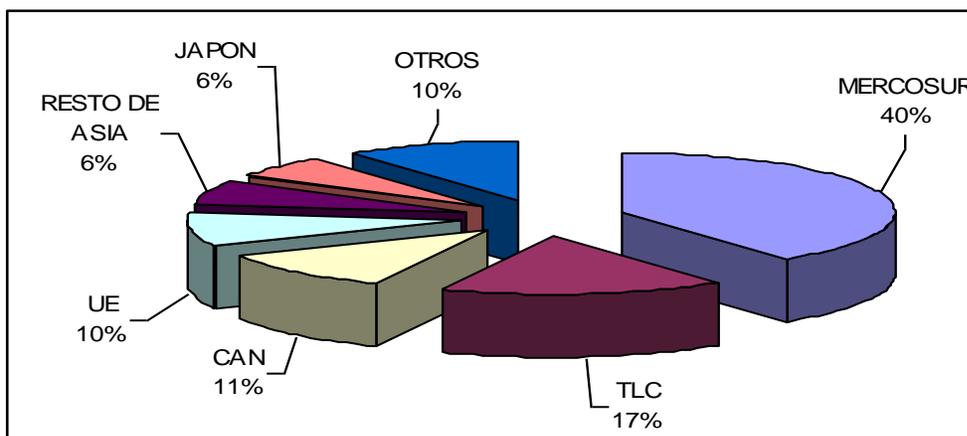
Fuente: Instituto nacional de estadística INE

Elaboración: propia

En términos porcentuales la mayor participación la tiene el MERCOSUR con 40%, con 17% el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la CAN con 11%, y con menor participación las demás zonas económicas, como lo muestra el grafico 10.

**GRÁFICO 10**  
**PRINCIPALES ZONAS ECONÓMICAS PROVEEDORAS 2005**

(En %)



### 3.3 ACUERDOS COMERCIALES FIRMADOS POR BOLIVIA

Entre los diferentes acuerdos firmados por Bolivia tenemos:

- Zona de Libre Comercio Andina Bolivia - CAN
- Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Bolivia - MERCOSUR
- Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) Bolivia - Estados Unidos
- Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) Bolivia – Unión Europea

### 3.4 COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN)

#### 3.4.1 ANTECEDENTES

La Comunidad Andina es un organismo de integración económica y social, con personería jurídica internacional, constituido por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, y compuesta por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI).

Los objetivos de la comunidad andina son: <sup>22</sup>

- ✓ Promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social.
- ✓ Acelerar su crecimiento y la generación de empleos.
- ✓ Impulsar su participación en el proceso de integración regional con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
- ✓ Disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los países miembros en el contexto económico internacional.
- ✓ Procurar el mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes.

---

<sup>22</sup> “Como hacer negocios en la Comunidad Andina – Guía de Comercio e Inversión”; Secretaria General de la Comunidad Andina; Lima - Perú; 1999.

A pesar de haberse efectuado una reestructuración de la CAN, los países incumplieron la normativa andina, y en el interés de dar un nuevo impulso a la CAN en el futuro, sobre la base de propiciar el compromiso para el pleno cumplimiento de los acuerdos ya asumidos o por asumir, es que el ex -presidente de la república de Bolivia, Jorge Quiroga, en su calidad de presidente pro – tempore de la CAN, convocó a sus homólogos a una reunión extraordinaria del consejo presidencial andino, el 30 de enero del 2002 en Santa Cruz .

En la indicada reunión se emitió la “Declaración de Santa Cruz de la Sierra”, en la cual se destacan los siguientes puntos:

En cuanto a la zona de libre comercio, se acordó consolidar y perfeccionar la zona de libre comercio andina a más tardar hasta el 1 de junio de 2002. Para ello, el Perú tendrá que acelerar el cronograma de desgravación prescrito en la Decisión 414 (Perfeccionamiento de la Integración Andina) para la generalidad de los productos, exceptuándose al petróleo y combustible (aunque se adelanta su cronograma, que concluirá recién a fines de 2003); los productos agrícolas mantendrán inalterado su cronograma de desgravación hasta finales de 2005.

Se acordó revisar en un plazo no mayor a 60 días, el Régimen de Origen Comunitario (Decisión 416 “Normas especiales para la calificación y certificación de origen de las mercancías) y/o establecer mecanismos compensatorios o requisitos específicos de origen; según sea el caso, como condición para eliminar contingentes y cualquier restricción cuantitativa vigente.

Se acordó no otorgar concesiones más favorables a terceros países, que las que se otorguen a países miembros.

Se acordó la aplicación de un nuevo Arancel Externo Común (AEC) por parte de los cinco países miembros de la comunidad andina, a más tardar hasta el 31 de diciembre de 2003, que reemplazará al actual (5%, para materias prima básicas y las de capital; 10 %, insumos y materias primas con bajo grado de elaboración; 15%, para bienes intermedios y algunos de consumo y 20% para bienes de consumo final.)

La estructura del arancel tendrá también 4 niveles, 0%,5%, 10% y 20%.Bolivia no aplicara el 20% pero consolidará los niveles de 0%,5% y 10% como arancel externo.

Estos nuevos aranceles permitirá la libre importación de bienes de capital no producidos en la subregion.

Los países se comprometieron a avanzar en una política común en materia agrícola. Un primer paso, es el hecho de que los 5 países adoptaran un mecanismo de estabilización de precios para productos agropecuarios (se revisará el sistema andino de franjas de precios, limitando su cobertura y dándole mayor transparencia)

Se ha fijado un plazo de 2 años para la convergencia macroeconómica y armonización de políticas entre los 5 países, que acompañe la formación del mercado común: liberalización de bienes y servicios; protección uniforme del mercado ampliado; y libre desplazamiento de los factores productivos.

La integración andina dio un paso decisivo a finales de 1992, cuando quedó consolidada la zona de libre comercio andina, instaurada a través de la decisión 324, la misma que fue incorporada a la legislación boliviana a través del Decreto Supremo 23296 de fecha 15 de octubre de 1992.Este decreto fue derogado por el D.S. 24039 (27 de junio de 1995),el cual disponía que las importaciones de los productos originarios de Colombia, Ecuador y Venezuela, se hagan acreedoras a la liberación automática del Gravamen Arancelario Consolidado en un 100%, sin necesidad de requerir una resolución expresa por parte de alguna instancia pública centralizada, como ocurría anteriormente, dando así, cumplimiento al compromiso que supone una zona de libre comercio, de facilitar al máximo el comercio intrazonal. De forma recíproca, las exportaciones de productos originarios de Bolivia dirigidas a los mercados de Colombia, Ecuador y Venezuela, se hallan liberadas de todo gravamen de importación y de cualquier traba para- arancelaria en esos países.

El año 1992, Perú recibió a través de la decisión 321 de la comisión del acuerdo de Cartagena, una licencia temporal en el cumplimiento de sus compromisos comerciales en el marco andino, habiéndose diferido durante varios años su retorno.

Se aguardaba que Perú anunciara su retorno en el “IX Consejo Presidencial Andino” (22 al 23 de abril de 1997 en Sucre, Bolivia). Por el contrario, este país anunció su decisión de desvincularse del pacto subregional andino, ante la imposibilidad de reasumir el cumplimiento de sus compromisos comerciales (zona de libre comercio andina y el arancel externo común, frente a terceros)

Ante la emergencia de la licencia temporal suscitada el año 1992, nuestro país suscribió en noviembre del indicado año, el “ACUERDO COMERCIAL PERU-BOLIVIA” (de carácter bilateral), el que gozaría de vigencia ininterrumpida hasta que Perú retornara al Seno andino.

A través de este acuerdo, se instauró una virtual zona de libre comercio entre Bolivia y el Perú, de tal suerte, que todos los productos peruanos pudiesen ingresar a Bolivia sin el pago del arancel de importación, y de igual manera, todos los productos bolivianos pudiesen ser exportados al mercado peruano libres de aranceles aduaneros, a excepción de los aceites refinados de soya, de girasol y las mezclas de grasa y aceites vegetales, que quedaron sujetos a un gravamen residual el 8,5 %, hasta la suscripción de un addendum de Profundización del Acuerdo Comercial Perú – Bolivia, estableciendo aranceles residuales del 3,5 % para los años 2002 -2003; y 0 % a partir del año 2004.

Asimismo, Perú aplicó sobretasas arancelarias, aunque para el caso de 17 productos de extracción agrícola /agroindustrial (azúcar, maíz, aceites vegetales, lácteos, harina y otros), Bolivia logró una rebaja del 50 % en la aplicación de la misma a favor de sus exportaciones, al amparo del Acuerdo Comercial Perú – Bolivia referido, tratamiento que se mantiene hasta hoy. Debe notarse que el Perú está incumpliendo con la normativa andina, toda vez que la Secretaría General de la Comunidad Andina ha determinado que las sobretasas tienen efecto equivalente a un gravamen, vulnerando el principio básico de la zona de libre comercio andina.

### 3.4.2 BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA - CAN

En el Grafico 11 podemos ver el comportamiento de las exportaciones e importaciones que explican la forma que toma la balanza comercial bilateral Bolivia – CAN, en el período 1988 – 2005 medidos en millones de dólares.

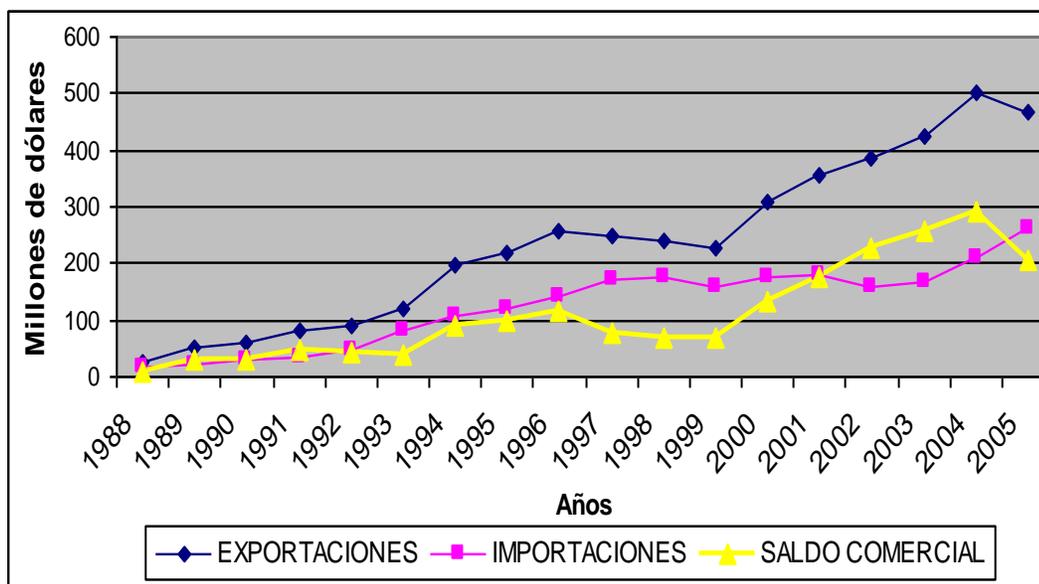
A lo largo de los 18 años analizados, la balanza comercial fue fluctuante, su menor valor fue en 1988 con 9 millones de dólares, en adelante tuvo un crecimiento moderado. A partir de 1994 se registraron incrementos considerables, con algunas bajas en 1997, 1998 y 1999, logrando sobrepasar los 200 millones de dólares a partir del 2002 en adelante.

El año 2004, se constituye en el mejor año de comercio con la CAN al registrar el mayor saldo favorable en la balanza comercial, alcanzando un superávit de casi 300 millones de dólares, disminuyendo esta cifra para el 2005.

#### GRAFICO 11

#### BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA- CAN

(Expresados en millones de dólares)



Las exportaciones han tenido una tendencia creciente. En 1988 Bolivia exportó a la CAN 27 millones de dólares, esta suma fue aumentando, llegando el año 2004 a superar los 500 millones de dólares.

Las importaciones desde la CAN han ido aumentando, con algunas variaciones durante el periodo de estudio, alcanzando los mayores valores los años 1998, 2000, 2001, superando estos el 2005 con más de 250 millones de dólares.

En conclusión se puede decir que la balanza comercial Bolivia - CAN fue altamente favorable ya que su balanza comercial mostró valores positivos permanentes, principalmente desde 1992 año de plena aplicación de la zona de libre comercio andina; La balanza presenta un superávit promedio de 81 millones de dólares por año, con una tasa de crecimiento promedio del 29% anual, esto se debió a que las exportaciones crecieron en mayor proporción (20% promedio anual) que las importaciones (18% promedio anual).

### CUADRO 7

#### BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA – CAN 1988-2005

(En miles de dólares)

GESTIONES	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
EXPORTACIONES	27.452	49.971	59.933	82.446	91.143	120.099	196.062	217.921	258.798
IMPORTACIONES	17.571	21.483	29.846	33.269	47.077	80.703	105.889	119.179	143.014
<b>SALDO COMERCIAL</b>	9.881	28.488	30.087	49.177	44.066	39.396	90.173	98.742	115.784

GESTIONES	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EXPORTACIONES	248.357	241.269	225.977	307.650	355.187	384.180	424.438	500.665	466.126
IMPORTACIONES	169.404	174.215	157.164	174.212	178.948	158.088	168.963	208.262	260.697
<b>SALDO COMERCIAL</b>	78.953	67.054	68.813	133.438	176.239	226.092	255.475	292.403	205.430

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración propia

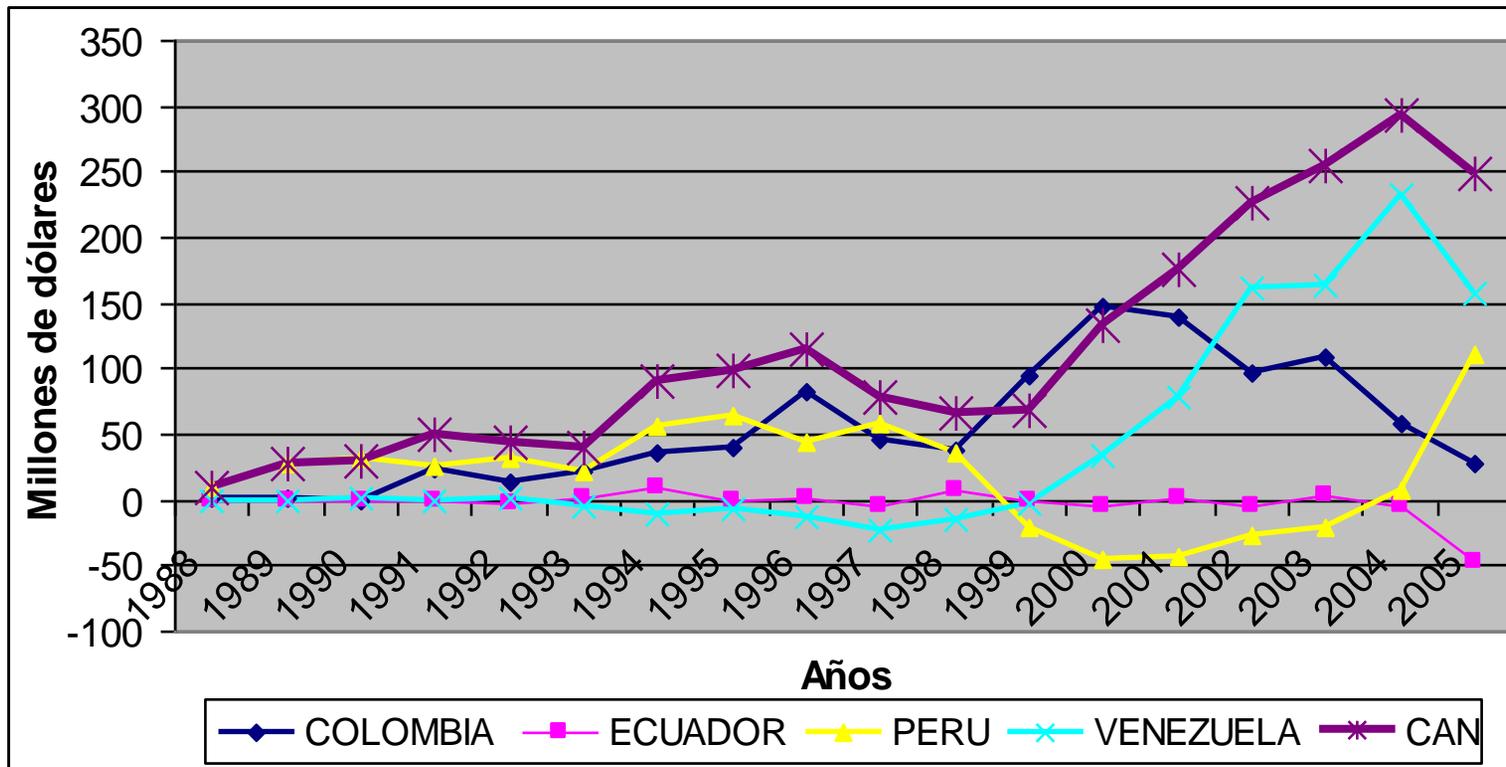
#### 3.4.2.1 BALANZA COMERCIAL BILATERAL DE BOLIVIA CON LOS PRINCIPALES PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN

En este punto analizaremos las balanzas comerciales de Bolivia con los principales países miembros de la CAN, como son: Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela..

GRAFICO 12

## BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA – PAISES MIEMBROS DE LA CAN

(Expresada en millones de dólares)



La balanza comercial bilateral Bolivia-Colombia tiene un comportamiento fluctuante, con saldos favorables constantes a excepción de 1990 que fue el único año que presentó un saldo deficitario de medio millón de dólares, esto debido al crecimiento del 80% de las importaciones con respecto al año anterior y al fenómeno del niño que perjudicó a las exportaciones. El mayor saldo se presenta el año 2000 con 147 millones de dólares, año donde las exportaciones alcanzaron su mayor valor de casi 200 millones de dólares, gracias al incremento de las exportaciones de bienes de complejo oleaginoso. Para el 2005 la balanza comercial tuvo una disminución del 81% con relación al año 2000, alcanzando un valor de 28 millones de dólares. A pesar de las variaciones en la balanza comercial colombiana se tiene un superávit promedio de 54 millones de dólares por año.

El comportamiento de la balanza comercial de Colombia se explica por el crecimiento de las exportaciones que alcanzó un valor promedio de 90 millones de dólares, en cambio las importaciones sumaron en promedio 36 millones de dólares, logrando así un superávit en la balanza comercial de 54 millones de dólares por año (Ver Anexo N° 2). El crecimiento del valor de las exportaciones en gran medida se explica por el incremento del volumen exportado de sus principales productos, como son el aceite de soya (39%) y tortas de soya (33%), representando el 72% del total exportado a Colombia.

La balanza comercial bilateral Bolivia – Perú es fluctuante, con valores positivos hasta 1998, a partir de 1999 empieza a caer, llegando el año 2000 al déficit más profundo con más de 40 millones de dólares; en los años posteriores esta cifra fue disminuyendo, llegando a recuperarse para el 2004; para el 2005 se tiene una balanza deficitaria de 28 millones de dólares, esto debido a la disminución de las exportaciones de su principal producto, minerales de plata y productos oleaginosos, como es tortas de soya que el 2004 representaban el 15% a un 10% para el 2005,

A pesar de los 6 años de déficit, Perú presenta un superávit en la balanza comercial promedio de 20 millones de dólares/año.

Como se observa en el grafico 12 la balanza comercial bilateral Bolivia – Venezuela, presenta un continuo déficit desde 1988 a 1999, con ligeras recuperaciones en algunos años como 1990 y 1992. A partir del 2000 se tiene una balanza comercial favorable y en continuo crecimiento llegando a un valor máximo de 232 millones de dólares el 2004, el 2005 este valor disminuye a 157 millones de dólares, debido a la caída de las exportaciones de soya del 44% del 2004 al 2005

Venezuela se convirtió a partir del 2000 en uno de los principales mercados de Bolivia para los productos de soya y sus derivados, representando más del 80% del total exportado a ese país, considerándose su principal producto. A partir del 2005 Venezuela ocupa el quinto lugar entre los diez principales países de destino de las exportaciones bolivianas (ver grafico 5).

El mayor déficit comercial de Venezuela fue de 14 millones de dólares en 1997, se puede ver que a pesar de contar con 10 años con saldos negativos en su balanza, se tiene un saldo promedio favorable de 41 millones de dólares, debido a que los saldos positivos en los últimos años (2000 a 2005) fueron elevados, compensando así el déficit de los años anteriores.

En el siguiente cuadro se presenta el porcentaje de participación de cada uno de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones en la Balanza Comercial Boliviana, como se observa hasta 1995 el país que más aportó a la balanza comercial Bolivia - CAN fue Perú con más del 50% del total de la balanza, los demás países tuvieron aportes fluctuantes tanto positivos como negativos. A partir de 1996 al 2001 es Colombia quien realiza aportes considerables. Por su parte Venezuela quien presentaba aportes deficitarios constantes hasta 1999, a partir del 2000 cambia positivamente llegando a obtener la mayor participación para el 2004 con casi el 80%, cifra que disminuyo para el 2005.

En general los países que mayor participación tuvieron en la balanza comercial bilateral Bolivia –CAN a lo largo de los 18 años de estudio son: Colombia y Perú con un porcentaje promedio de 51% y 36% anual respectivamente.

**CUADRO 8**  
**BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA – CAN 1988-2005**

(En porcentaje)

AÑOS	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
COLOMBIA	18,4%	4,8%	-1,3%	48,7%	32,9%	52,9%	40,8%	41,1%	70,8%
ECUADOR	-4,1%	-0,4%	-2,6%	-0,7%	-6,6%	5,0%	9,9%	-0,7%	1,8%
PERU	92,6%	100,1%	102,5%	53,4%	70,5%	53,0%	61,7%	66,0%	38,6%
VENEZUELA	-7,0%	-4,6%	1,4%	-1,4%	3,2%	-10,9%	-12,5%	-6,4%	-11,2%
CAN	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

AÑOS	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROM
COLOMBIA	59,5%	56,7%	136,9%	110,6%	79,5%	42,7%	42,4%	19,8%	60,0%	51,0%
ECUADOR	-5,2%	10,4%	-2,0%	-2,8%	1,0%	-1,8%	1,5%	-1,8%	-4,7%	-0,2%
PERU	73,6%	53,8%	-29,6%	-33,5%	-25,0%	-12,1%	-8,0%	2,5%	-13,9%	35,9%
VENEZUELA	-27,9%	-20,9%	-5,3%	25,8%	44,5%	71,2%	64,1%	79,5%	58,6%	13,3%
CAN	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

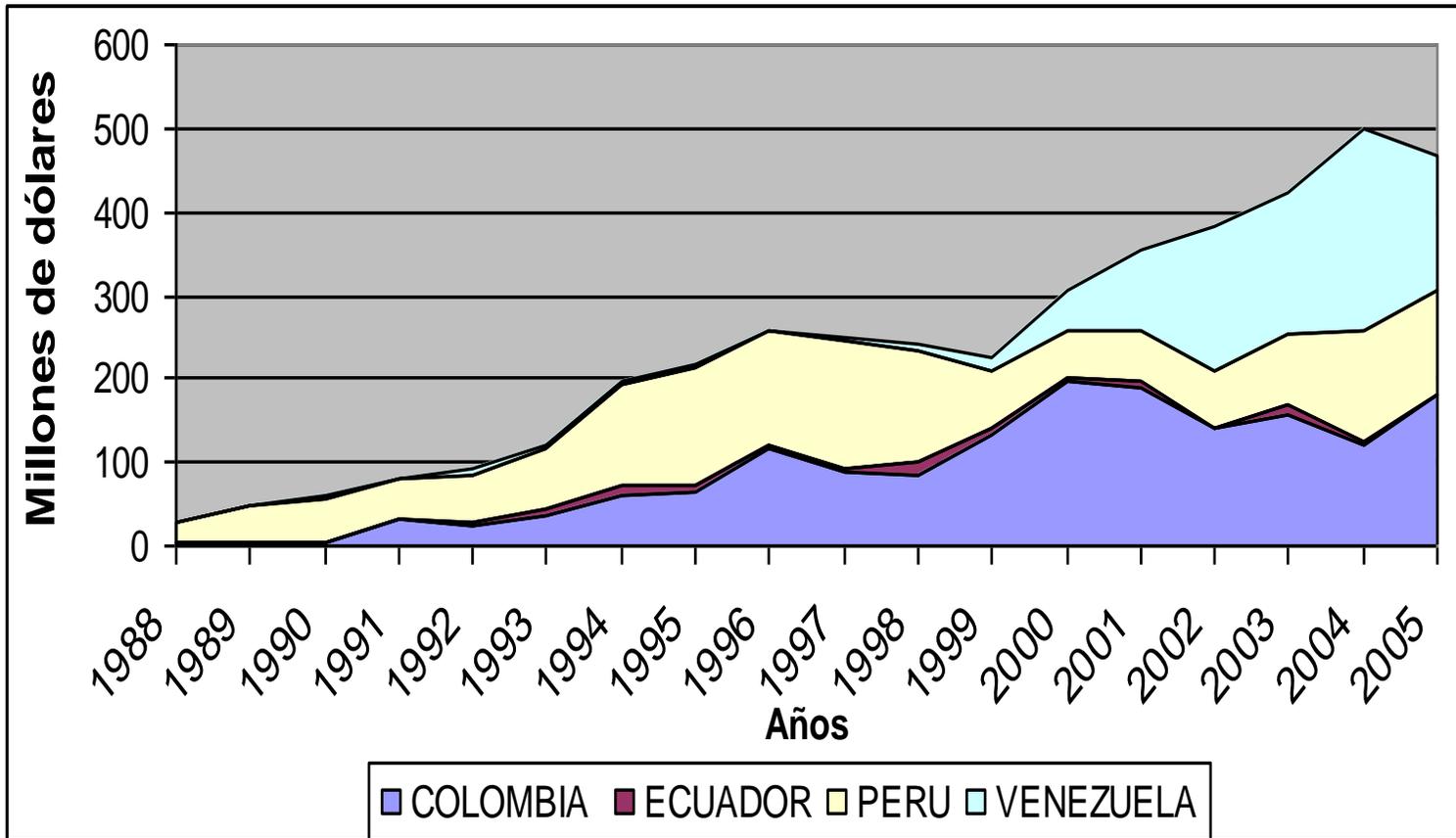
Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración propia

### 3.4.3 EXPORTACIONES HACIA LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN)

Las exportaciones globales de Bolivia hacia CAN durante la pasada década han tenido un comportamiento crecimiento en términos de tendencia y desempeño. En 1988 se exportó hacia la CAN 27 millones de dólares, esta suma fue creciendo hasta llegar a su máximo el año 2004 con más de 500 millones de dólares, con una tasa de crecimiento de 1823% con relación a 1988 y un crecimiento de cinco veces comparadas al registro de 1992.

De los países que conforman la Comunidad Andina de Naciones desde 1988 a 1998, Perú fue el principal destino de las exportaciones bolivianas, a partir de 1999 al 2001, Colombia ocupa el primer lugar. Venezuela logró un crecimiento sorprendente ya que desde el 2002 al 2004 del total de exportaciones destinadas a la CAN, casi un 50% tiene como destino Venezuela. El 2005 Venezuela es desplazado por Colombia llegando a ocupar el primer lugar.

**GRAFICO 13**  
**EXPORTACIONES HACIA LOS PAISES MIEMBROS DE LA CAN**  
 (Expresados en millones de dólares)



**CUADRO 9**  
**EXPORTACIONES HACIA LA CAN 1988 - 2005**

(En miles de dólares)

PAISES	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	Export.	Export.	Export.						
COLOMBIA	4.153	4.194	4.010	30.538	25.037	36.607	59.534	63.883	115.705
ECUADOR	165	247	114	941	3.016	6.781	14.445	6.744	7.050
PERU	22.599	45.134	53.040	47.566	58.179	74.967	120.716	141.767	134.969
VENEZUELA	535	396	2.769	3.401	4.911	1.744	1.367	5.527	1.074
<b>CAN</b>	<b>27.452</b>	<b>49.971</b>	<b>59.933</b>	<b>82.446</b>	<b>91.143</b>	<b>120.099</b>	<b>196.062</b>	<b>217.921</b>	<b>258.798</b>
<b>TOTAL BOLIVIA</b>	<b>597.115</b>	<b>818.800</b>	<b>922.749</b>	<b>850.626</b>	<b>741.121</b>	<b>785.841</b>	<b>1.089.811</b>	<b>1.137.609</b>	<b>1.214.514</b>
<b>CAN/TOTAL BOL</b>	<b>4,60</b>	<b>6,10</b>	<b>6,50</b>	<b>9,69</b>	<b>12,30</b>	<b>15,28</b>	<b>17,99</b>	<b>19,16</b>	<b>21,31</b>

PAISES	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	Export.								
COLOMBIA	87.523	84.375	134.588	195.646	188.033	139.083	156.508	119.003	180.469
ECUADOR	3.564	15.639	5.554	4.713	7.772	2.400	11.302	4.507	2.678
PERU	155.969	131.585	68.586	57.438	63.783	67.627	84.201	134.580	123.742
VENEZUELA	1.301	9.670	17.249	49.853	95.599	175.070	172.427	242.575	159.238
<b>CAN</b>	<b>248.357</b>	<b>241.269</b>	<b>225.977</b>	<b>307.650</b>	<b>355.187</b>	<b>384.180</b>	<b>424.438</b>	<b>500.665</b>	<b>466.126</b>
<b>TOTAL BOLIVIA</b>	<b>1.253.856</b>	<b>1.108.147</b>	<b>1.042.245</b>	<b>1.246.276</b>	<b>1.226.207</b>	<b>1.319.855</b>	<b>1.589.844</b>	<b>2.183.761</b>	<b>2.810.360</b>
<b>CAN/TOTAL BOL</b>	<b>19,81</b>	<b>21,77</b>	<b>21,68</b>	<b>24,69</b>	<b>28,97</b>	<b>29,11</b>	<b>26,70</b>	<b>22,93</b>	<b>16,59</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: propia

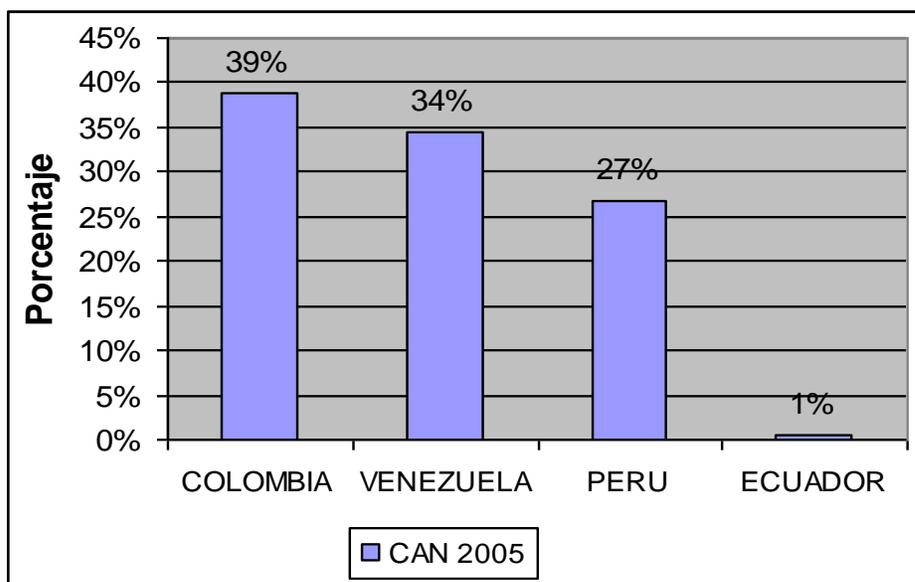
La tasa promedio de crecimiento por año de las exportaciones durante los 18 años de estudio es del 20%, con un valor promedio de 236 millones de dólares, observándose una tendencia claramente creciente de las ventas bolivianas.

La importancia del mercado andino para el comercio de exportación boliviana, se refleja en los niveles de participación de las ventas nacionales a la CAN, ponderadas sobre el valor exportado por Bolivia anualmente al mundo; 4% en 1988, 10% en 1991, 19% en 1995, 25% en 2000, hasta alcanzar un record de 29% en el año 2002, descendiendo el 2005 a un 16%. Estas cifras indican que en promedio los últimos 10 años (1996 al 2005), el 23% de las exportaciones bolivianas, tienen como destino la CAN en términos globales.

La comunidad andina hasta el 2002 resultó ser la primera zona económica más importante para las exportaciones bolivianas, a partir del 2003 el Mercado Común del Sur ocupa el primer lugar, quedando como segundo la CAN (Ver cuadro 4).

**GRAFICO 14**  
**EXPORTACIONES HACIA LA CAN 2005**

(En porcentaje)



Del total de las exportaciones a la CAN el 2005, el 39% tiene como destino Colombia, Venezuela el 34%, Perú el 27% y con menor participación esta Ecuador.

Cabe destacar que Colombia, Venezuela y Perú se encuentran entre los 10 principales países de destino de las exportaciones bolivianas para el 2005 (ver graf.5).

#### **3.4.3.1 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS HACIA LA CAN**

Bolivia exportó hacia la CAN 10 productos por encima de los 4 millones de dólares, los cuales sumaron en conjunto 466 millones de dólares, representando el 84 % del total exportado a dicha plaza. Destacan claramente los bienes de complejo oleaginoso, a saber: torta de soya (200 millones de \$), aceite de soya en bruto (96 millones de \$), los demás habas de soya (21 millones de \$), harina de habas de soya (16 millones de \$), los demás aceites de soya (14 millones de \$), aceite en bruto de girasol o de cartamo (10 millones de \$).

Al margen de los productos oleaginosos, la CAN demanda otro tipo de bienes como ser: minerales de plata y sus concentrados (16 millones de \$), hilados de algodón sencillos de fibra (7 millones de \$), los demás azúcar de caña (5 millones de \$), los demás leche y nata en polvo (4 millones de \$), como se puede ver en el cuadro 10.

### CUADRO N° 10

#### PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LA COMUNIDAD ANDINA

(Valores expresados en dólares americanos)

NANDINA	PRODUCTO	2005
2304000000	TORTAS Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTACCION DE ACEITE DE SOYA	200.111.570
1507100000	ACEITE SE SOYA EN BRUTO Y SUS FRACCIONES, INCLUSO DESGOMADO	96.034.864
1201009000	LOS DEMAS HABAS (POROTOS, FRIJOLES) DE SOYA, INCLUSO QUEBRANTADA	21.271.871
1208100000	HARINA DE HABAS (POROTOS, FRIJOLES) DE SOYA	16.624.229
2616100000	MINERALES DE PLATA Y SUS CONCENTRADOS	16.027.024
1507900000	LOS DEMAS ACEITES DE SOYA Y SUS FRACCIONES INCLUSO REFINADO, PERC	14.484.656
1512110000	ACEITE EN BRUTO DE GIRASOL O DE CARTAMO Y SUS FRACCIONES	10.917.468
5205120000	HILADOS DE ALGODÓN SENCILLOS DE FIBRA S/ PEINAR (85% O MAS DE ALG,)	7.540.431
1701999000	LOS DEMAS, AZUCAR EN BRUTO SIN ADICION DE AROMATIZANTE NI COLORAN	5.828.664
0402211900	LAS DEMAS, LECHE Y NATA, EN POLVO, GRANULOS Y DEMAS FORMAS SOLIDA	4.134.081
	OTROS	73.151.578
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>466.126.436</b>
	<b>TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS</b>	<b>392.974.858</b>
	<b>PARTICIPACION DE PRINC. PROD S/ TOTAL GENERAL</b>	<b>84,3%</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración propia

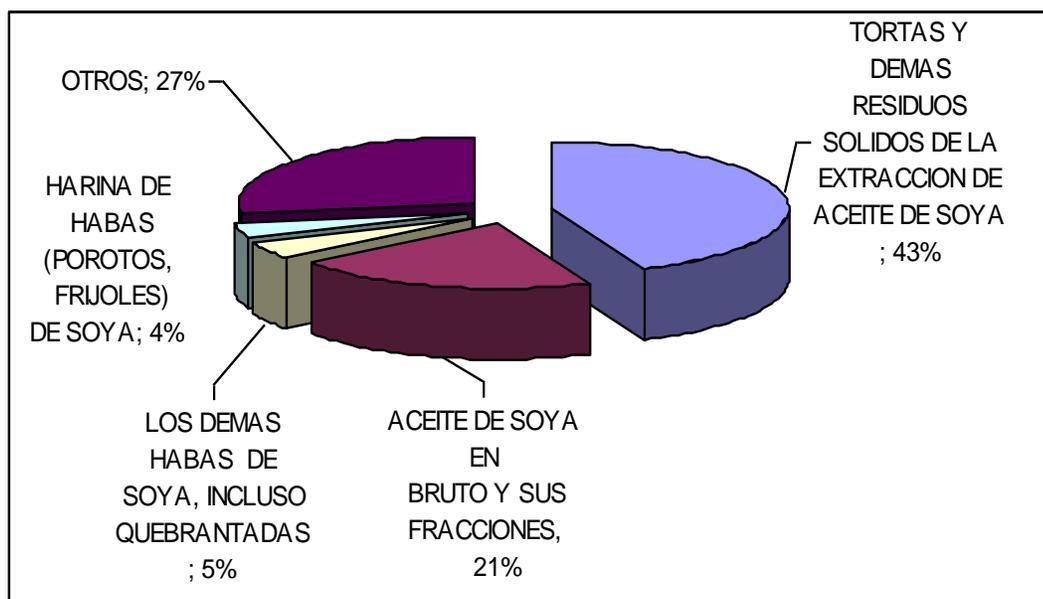
El 2005 el valor exportado nacional a la CAN represento el 17%, en su gran mayoría son bienes de complejo oleaginoso, como lo muestra el grafico 15. los productos tortas de soya y sus derivados, representan el 73% del total exportado con destino a los países andinos, esto nos muestra la importancia de este mercado para la exportación nacional de bienes de complejo aleoginoso y mueven a preocupación en la medida en que dicha exportación se sustente solo en las ventajas y preferencias arancelarias propias de una unión aduanera como la CAN, ya que las exportaciones bolivianas han podido posicionarse en los mercados andinos, dada la protección arancelaria del Bloque como el “sistema andino de franjas de precios” que evita que

ofertas de terceros países competidores desplacen la oferta nacional en esos mercados.

### GRAFICO 15

#### PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS HACIA LA CAN 2005

(En porcentaje)



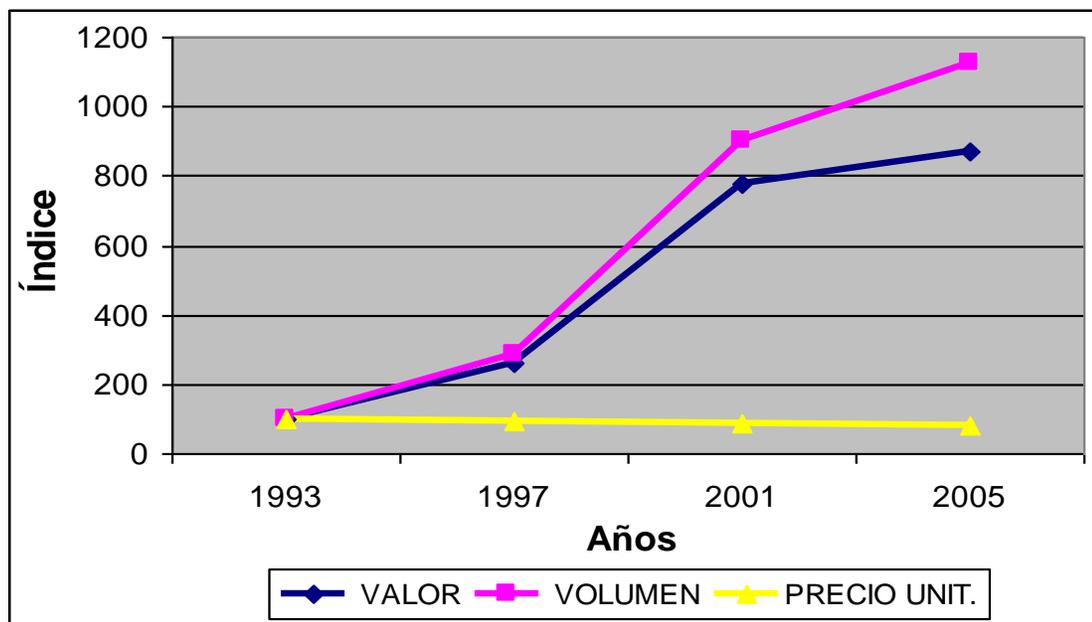
#### ➤ COMPORTAMIENTO DEL PRODUCTO TORTAS Y DEMÁS RESIDUOS DE LA EXTRACCIÓN DE ACEITE DE SOYA

Como se muestra en el gráfico siguiente las exportaciones de este producto fueron creciendo considerablemente, El valor de las exportaciones hacia la CAN del producto tortas de soya fue creciendo de manera progresiva de 22 millones de dólares en 1992 a 200 millones para el 2005, esto se explica principalmente por el aumento del volumen de 90 millones de kilos brutos en 1992, alcanzando su volumen máximo el 2005 con 1017 millones de kilos brutos que contrasta la caída del precio unitario de 0.25 dólares el kilo en 1992 a 0.21 dólares el kilo el 2005.

Este producto es de gran importancia ya que representa casi el 50% del total exportado por Bolivia hacia la CAN,

**GRAFICO 16**

**VALOR, VOLUMEN Y PRECIO UNITARIO DE TORTAS DE SOYA**



**CUADRO 11**

**VALOR, VOLUMEN Y PRECIO UNITARIO DE TORTAS DE SOYA**

(En dólares americanos y kilos brutos)

<b>AÑOS</b>	<b>VALOR</b>	<b>VOLUMEN</b>	<b>PRECIO UNIT.</b>
<b>1993</b>	22.955.536	90.506.369	0,25
<b>1997</b>	59.714.907	256.122.600	0,23
<b>2001</b>	178.370.300	813.671.300	0,22
<b>2005</b>	200.111.570	1.017.700.454	0,21

Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración propia

La CAN es un importante mercado para Bolivia debido al carácter complementario de la economía de sus socios. Dado los problemas que afronta la CAN, como son: la salida de Venezuela, la firma del TLC tanto de Colombia como del Perú con los Estados Unidos, están ocasionando una grave crisis que debilita a la Comunidad Andina y por ende a sus socios como Bolivia.

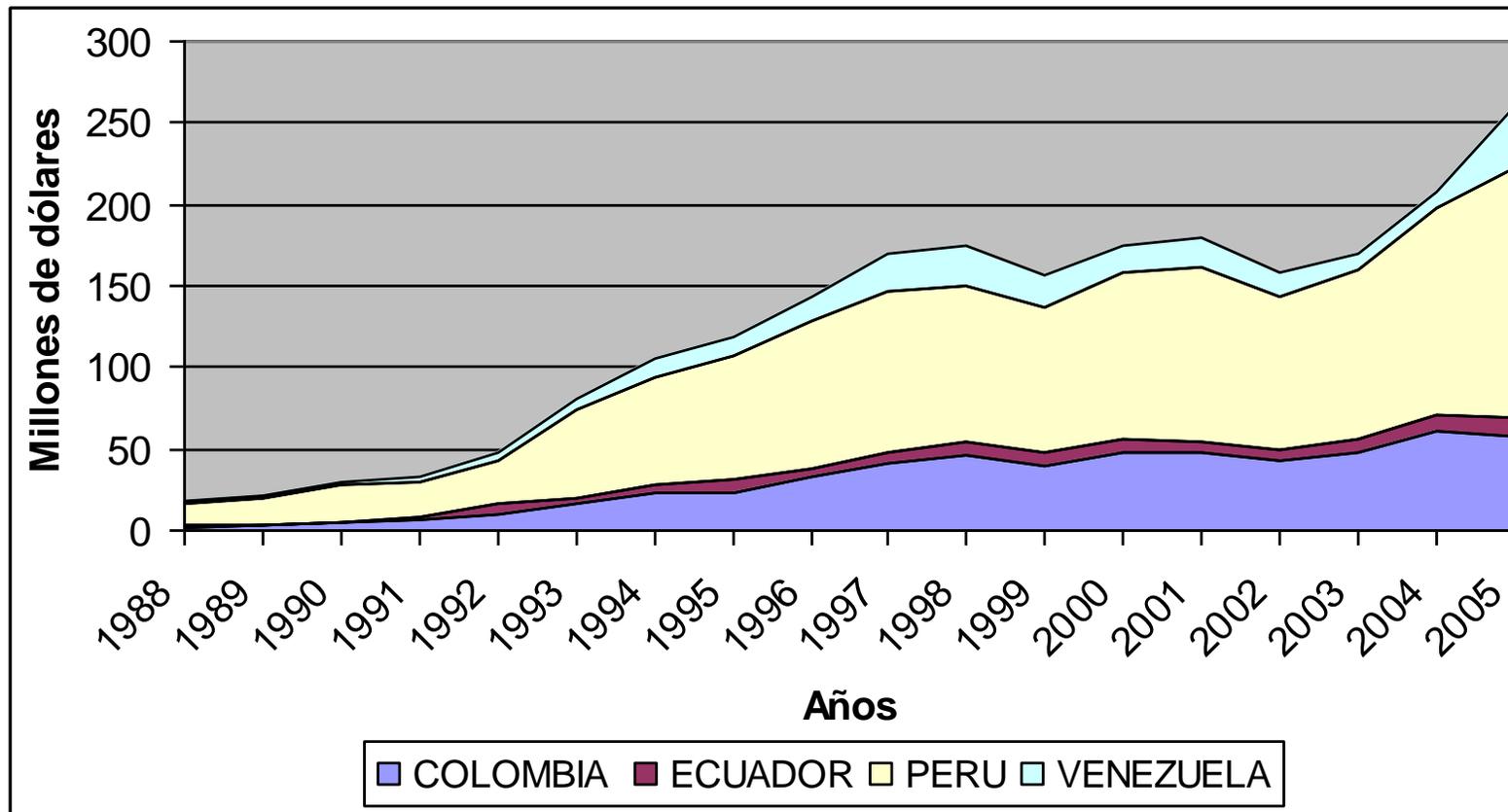
Perú firmó el TLC con Estados Unidos a fines del 2005, Colombia los izó en febrero del 2006 y concedió a EEUU ingreso inmediato y libre de aranceles para 900 mil toneladas de soya. El TLC libera el mercado para la torta y grano de soya y fija barreras arancelarias que oscilan entre 5 y 10 años para los aceites refinado y crudo. Dichos tratados provocarán un enorme perjuicio a los agroindustriales bolivianos y les hará perder por lo menos el 40% de sus exportaciones a Colombia cuando se vean imposibilitados de competir con el grano subsidiado norteamericano. Bolivia exporta cada año a Colombia cerca de 500 mil toneladas de soya, que equivale al 40% del total de la oleaginosa vendida en la Comunidad Andina. El 1er semestre del 2006 Venezuela decide retirarse de la CAN, esto ocasionaría que en el mismo año Bolivia perdería sus principales mercados para la exportación de productos de soya como son Colombia y Venezuela que absorben casi el 80% de las exportaciones de soya boliviana, poniendo en riesgo a los productores cruceños.

En el caso del Perú se pierde un mercado importante ya que representa un mercado muy diversificado en cuanto a los productos exportados a diferencia de Venezuela y Colombia que su principal producto es la Soya.

#### **3.4.4 IMPORTACIONES DESDE LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES**

Las importaciones a Bolivia de productos originarios de la CAN han tenido un comportamiento creciente con algunas variaciones en el período 1988 – 2005, habiendo alcanzado sus mayores niveles el 2000 y 2001, al registrar más de 170 millones, superando este valor el 2005 alcanzando los 261 millones de dólares.

**GRAFICO 17**  
**IMPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES PAISES MIEMBROS DE LA CAN**  
**(En millones de dólares)**



Como se muestra en el gráfico 17. A lo largo de los 18 años de análisis, del total de importaciones procedentes de la CAN, en promedio más del 60% de las importaciones tienen como origen el Perú, considerándose como uno de los proveedores más importantes para Bolivia.

La participación de la CAN en el total importado por Bolivia fue creciente con ligeras variaciones, para 1988 la CAN tuvo una participación del 3%, hasta 1992 su participación fue menor al 5%, a partir de 1993 esta cifra va aumentando hasta alcanzar su valor máximo el 2005 con más del 11% del total importado.

La CAN es una zona proveedora importante para Bolivia ya que su participación en el total importado fue moderada, con un promedio de más del 7% anual (ver anexo 5).

**CUADRO 12**  
**IMPORTACIONES DESDE LA CAN 1988 - 2005**  
**(En miles de dólares)**

PAISES	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	Import	Import	Import	Import	Import	Import	Import	Import	Import
COLOMBIA	2.332	2.819	4.399	6.575	10.526	15.761	22.729	23.315	33.779
ECUADOR	570	354	890	1.283	5.941	4.818	5.479	7.395	4.927
PERU	13.445	16.614	22.200	21.322	27.122	54.091	65.060	76.576	90.232
VENEZUELA	1.224	1.696	2.357	4.089	3.488	6.033	12.621	11.893	14.076
<b>CAN</b>	17.571	21.483	29.846	33.269	47.077	80.703	105.889	119.179	143.014
<b>TOTAL BOLIVIA</b>	588.741	617.655	702.220	993.679	1.129.938	1.176.703	1.196.299	1.433.579	1.656.615
<b>CAN/TOTAL BOLIVIA</b>	2,98	3,48	4,25	3,35	4,17	6,86	8,85	8,31	8,63

PAISES	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	Import								
COLOMBIA	40.575	46.375	40.358	48.030	47.882	42.557	48.110	61.242	152.252
ECUADOR	7.639	8.676	6.961	8.491	6.047	6.568	7.451	9.676	50.936
PERU	97.854	95.487	88.937	102.205	107.875	94.980	104.714	127.300	12.240
VENEZUELA	23.336	23.677	20.908	15.486	17.144	13.983	8.688	10.044	1.364
<b>CAN</b>	169.404	174.215	157.164	174.212	178.948	158.088	168.963	208.262	216.793
<b>TOTAL BOLIVIA</b>	1.925.734	2.450.893	2.098.112	2.020.311	1.708.267	1.831.967	1.690.516	1.886.501	2.343.293
<b>CAN/TOTAL BOLIVIA</b>	8,80	7,11	7,49	8,62	10,48	8,63	9,99	11,04	9,25

Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración: propia

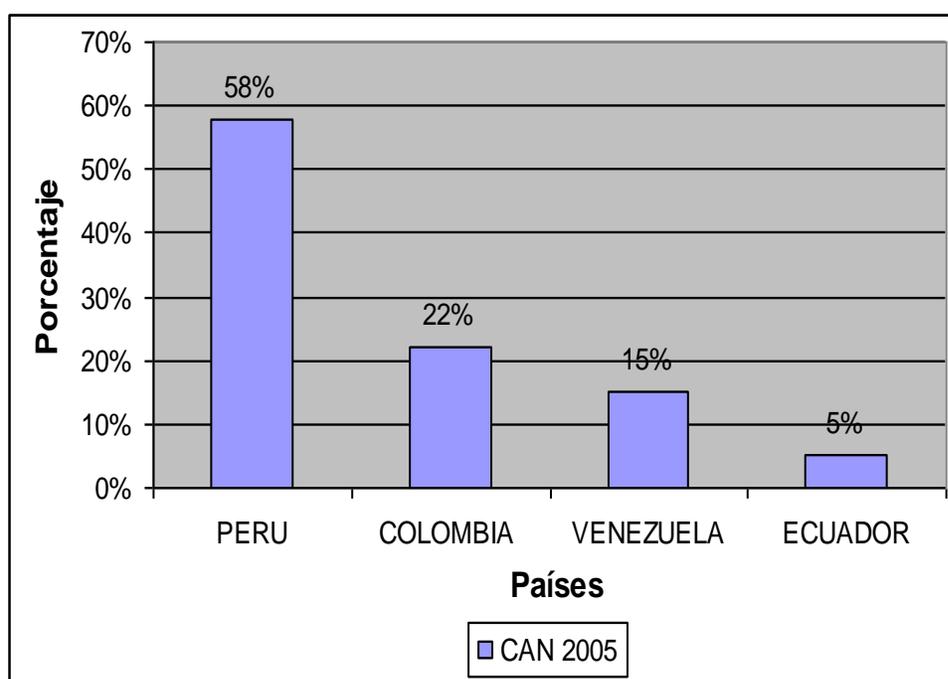
Del total importado de la Comunidad Andina el 2005, el 58% pertenece al Perú, Colombia con el 22%, con un 15% tenemos a Venezuela y Ecuador con 5%.

Las importaciones crecieron a una tasa promedio de crecimiento del 18% anual, con un valor promedio de 124 millones de dólares, valores menores a las exportaciones.

### GRAFICO 18

#### IMPORTACIONES DESDE LA CAN 2005

(En porcentaje)



#### 3.4.4.1 PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE LA CAN

El año 2005, Bolivia importó productos desde la CAN por un valor de 260 millones de dólares en productos muy diversificados, de los cuales, 15 bienes alcanzaron valores individuales superiores a los 2 millones de dólares.

Bolivia demandó de la CAN principalmente los siguientes productos: gasoils (diesel 22 millones de \$), barras de hierro o acero sin alear (18 millones de \$), compresas y

tampones higiénicos (10 millones de \$), preparaciones para lavar (9 millones de \$), productos laminados planos de hierro (5 millones de \$), las demás placas y laminas (5 millones de \$); los demás productos con una menor participación (valores inferiores a los 5 millones de \$).

### CUADRO 13

#### PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE LA COMUNIDAD ANDINA

(Valores expresados en dólares americanos)

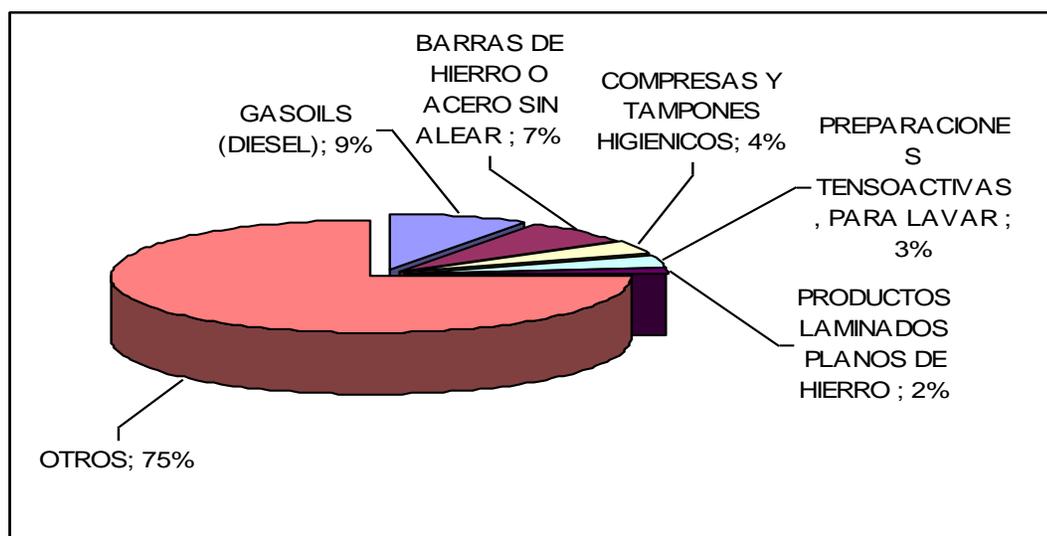
NANDINA	PRODUCTO	2005
3302109000	GASOILS (DIESEL)	22.253.791
7214200000	BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR CON MUESCAS, CORDONES	18.001.324
4818400000	COMPRESAS Y TAMPONES HIGIENICOS, PAÑALES PARA BEBES Y ART	10.426.413
3402200000	PREPARACIONES TENSOACTIVAS, PREPARACIONES PARA LAVAR (IN	9.057.773
7210410000	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O DE ACERO SIN ALEA	5.142.945
3921900000	LAS DEMAS PLACAS, LAMINAS, HOJAS Y TIRAS DE PLASTICO	5.045.263
5501300000	CABLES DE FILAMENTO SINTETICOS, ACRILICOS O MODACRILICOS	4.097.912
3923309000	LAS DEMAS BOMBONAS (DAMAJUANAS), BOTELLAS, FRASCOS Y ARTI	3.650.524
1905310000	GALLETAS DULCES (CON ADICION DE EDULCORANTES)	3.425.178
5201000000	ALGODÓN SIN CARDAR NI PEINAR	3.280.048
0402911000	LECHE EVAPORADA SIN ADICION DE AZUCAR NI OTROS EDULCORAN	2.976.068
4818100000	PAPEL HIGIENICO	2.523.825
5506300000	FIBRAS SINTETICAS DISCONTINUAS, CARDADAS, PEINADAS O TRANS	2.505.660
7216210000	PERFILES DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR EN "L"	2.469.302
7210490000	LOS DEMAS PRODUCTOS LAMINADO, PLANOS DE HIERRO O DE ACER	2.342.218
	OTROS PRODUCTOS	163.498.484
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>260.696.728</b>
	TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	97.198.244
	PARTICIPACION DE PRINC. PROD S/ TOTAL GENERAL	37%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración propia

Los cuatro principales productos demandados de la CAN, son: Gasoils con el 9%, barras de hierro y acero si alear con un 7%, compresas y tampones higiénicos con 4%, preparaciones tensoactivas para lavar con un 3% y productos laminados planos de hierro con 2%. Como se puede ver las importaciones de Bolivia desde la CAN son muy diversificadas y en valores pequeños, pocos productos (2 productos) tienen un porcentaje de participación mayor al 5% del total importado, el restante 75% esta compuesto por productos muy diversificados de menor participación.

**GRAFICO 19**  
**PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS HACIA LA CAN 2005**

(En porcentaje)



➤ **COMPORTAMIENTO DEL PRODUCTO BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR**

En el siguiente cuadro se analizará el comportamiento de uno de los principales productos importados desde la CAN

Como se puede ver el valor de las importaciones del producto barras de hierro o acero sin alea presenta una tendencia fluctuante a lo largo de los años, para 1993 se importó 62 mil dólares, esta cifra fue aumentado hasta llegar el 2005 a mas de 18 millones de dólares, el año 2001 se presentó una caída del valor importado con respecto al año 1997.

El comportamiento del volumen importado fue creciente de 168 mil kilos brutos en 1993, a su valor máximo de 31 millones de kilos brutos para el 2005

El precio fue fluctuante con bajas y subidas, el precio menor se dio el 2001 con un valor de 0,272 dólares el kilo bruto, el precio más alto se dio el 2005 con 0,58 dólares el kilo bruto.

**CUADRO 14**  
**PRODUCTO BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR**

(En dólares americanos y Kilos brutos)

<b>AÑOS</b>	<b>1993</b>	<b>1997</b>	<b>2001</b>	<b>2005</b>
VALOR	62.000	7.841.633	5.901.056	18.001.324
VOLUMEN	168.157	19.245.103	21.662.711	30.909.216
PRECIO UNIT	0,3687	0,4075	0,2724	0,5824

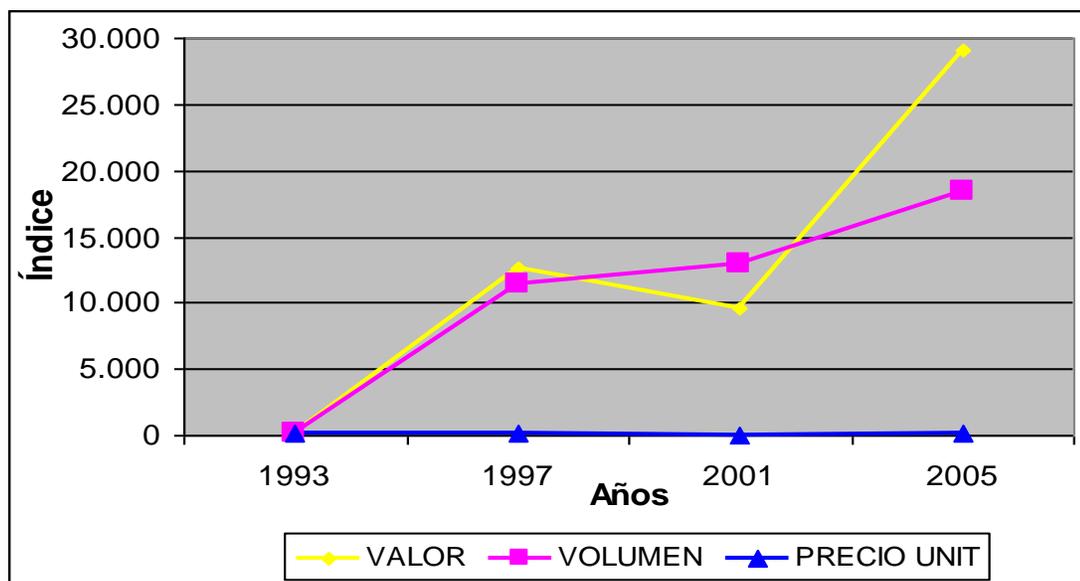
Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración propia

El crecimiento del valor exportado de 1993 a 1997 se debió tanto al incremento del volumen importado como al incremento de los precios. La caída del valor importado el año 2001 se explica en gran manera por la caída del precio; el crecimiento del valor del 2005 se debió al aumento tanto del volumen importado como del precio.

**GRAFICO 20**

**VALOR, VOLUMEN Y PRECIO DEL PRODUCTO BARRAS DE HIERRO**

(Índice 1993 = 100)



### **3.5 ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICO No. 36 (AAP.CE 36). ZONA DE LIBRE COMERCIO BOLIVIA - MERCOSUR (A PARTIR DEL 28 DE FEBRERO DE 1997).**

#### **3.5.1 ANTECEDENTES**

La negociación de este Acuerdo tuvo una definición política en su génesis y culminación, y su implementación marcó un cambio estructural en el relacionamiento de Bolivia con el MERCOSUR.

Dada la proximidad geográfica de dos potencias económicas como Brasil y Argentina, el sector privado boliviano optó por privilegiar en la negociación, la defensa de los tres siguientes frentes de interés.

- El “**mercado interno**”: no cambiar drásticamente las reglas de juego a quienes producen en función al mercado interno.
- El “**mercado andino**”: coordinar acciones para evitar en un futuro la erosión de las preferencias andinas existentes para los productos que Bolivia exporta a ese mercado.
- El “**mercado MERCOSUR**”: mantener y mejorar las preferencias a favor de Bolivia por lo menos para los productos que hubieran registrado comercio hacia dicho bloque.

#### **OBJETIVOS DEL AAP. CE 36**

Los objetivos del. AAP.CE 36 son los siguientes:

- a) Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios, y la plena utilización de los factores productivos.
- b) Formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes en un plazo máximo de 10 años, mediante la expansión y diversificación del intercambio

comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afectan al comercio recíproco.

- c) Promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física, con especial énfasis en la progresiva liberación de las comunicaciones y del transporte fluvial y terrestre y en la facilitación de la navegación por Hidrovía Paraná – Paraguay, Puerto Cáceres – Puerto Nueva Palmira.
- d) Establecer un marco normativo para la promoción y la protección de las inversiones.
- e) Promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica.
- f) Promover consultas, cuando corresponda, en las negociaciones comerciales que se efectúen con terceros países y bloqueos de países extraregionales.

Hay que aclarar que Bolivia no “ingresó” como miembro pleno al MERCOSUR, porque tiene compromisos vinculantes en el marco de la COMUNIDAD ANDINA. Su vinculación con el MERCOSUR se resume a la suscripción del acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica No. 36 (AAP.CE 36), para formar una zona de Libre Comercio en un lapso máximo de 18 años (vale decir, hasta el 2014).

Desde el 28 de febrero de 1997 se está construyendo el mercado ampliado entre Bolivia y el MERCOSUR. El país emitió el Decreto Supremo No. 24503 el 21 de febrero de 1997. Dando cumplimiento al compromiso de implementar el indicado Acuerdo.

Según lo negociado, es previsible que más del 93% del universo arancelario cuente con “arancel cero” para el año 2006. No habrá excepciones indefinidas a la liberalización, por lo que esta Zona de Libre Comercio será “perfecta”.

En la negociación, Bolivia concentró sus esfuerzos en defender su aparato productivo y ganó muy poco en cuanto a nuevas preferencias a su favor. Eso sí,

concedió muchas rebajas de “arancel cero” al MERCOSUR (para insumos y bienes de capital).

El Acuerdo en cuestión, se concentra en el intercambio de bienes tangibles, aunque deja abierta la posibilidad de liberalizar en el futuro el ámbito de servicios.

En términos de la protección a las denominadas “sensibilidades productivas” (productos que requieren de cierto tiempo para adecuarse a la condición de libre competencia), Bolivia logró un tratamiento preferente por parte del MERCOSUR. En cambio, en materia de acceso preferencial no ha habido mayores ganancias; por el contrario, Bolivia tuvo que renunciar por su propia voluntad, a ciertos privilegios que históricamente tenía a su favor en el marco de la ALADI.

De los casi 7.000 ítems que componen el universo arancelario en términos NALADISA, Bolivia logró incorporar en varias categorías de sensibilidad a un total de 1.117 bienes, lo que se puede considerar aceptable, tomando en cuenta la rigidez que mostró MERCOSUR a lo largo de la negociación:

- 212 productos se desgravarán en un lapso de 10 años como máximo (con una rebaja inicial del 15% en 1997, congelada 3 años), y en la gestión 2002 estos bienes originarios del MERCOSUR, gozan de una preferencia del 30% sobre el gravamen de importación boliviano. Constituyen el denominado ANEXO 3 de preferencias otorgada por Bolivia al MERCOSUR, que contiene productos tales como: Café tostado, descafeinado; Dulce de leche; Frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados; Ron y demás aguardientes de caña (preferencia otorgada a Argentina, Brasil y Uruguay); Jabones; Cueros y pieles de bovino; Cueros vacunos semiterminados , Cueros vacunos barnizados o revestidos; Madera aserrada (mara o caoba, no confieras); Madera aserrada (Roble sudamericano); y , Madera aserrada (cedro, tajibo, cambara, yesquero).

- 386 productos quedaron inscritos para desgravarse en 10 años (con una rebaja inicial del 10% en 1997, congelada por 5 años), los cuales constituyen el denominado Anexo 4 de preferencias otorgadas por Bolivia al MERCOSUR.

En la gestión 2002, los productos del Anexos 4 gozan de una rebaja de un 20% sobre el gravamen de importación boliviano. A manera de ejemplo, algunos de los productos incluidos en el Anexo 4 son: Despojos comestibles de la especie bovina, porcina, y de aves; Huevos de ave para reproducción; Frijol fresco o refrigerado; Bananas o plátanos frescos; Ajos frescos; Mangos frescos; Bombones, caramelos, confites y pastillas; Alcohol etílico desnaturalizado; Chicles; Mayonesa; Preparaciones para sopa; Cigarrillos; Cueros vacunos agamuzado; Hilos Crudos de algodón; Sacos y talegas de algodón; Manteles; Toldos de Polipropileno; Insecticidas presentados en formas o envase para la venta al por menor; y, cuadernos.

- 491 productos considerados “muy sensibles” quedaron comprendidos en un listado para desgravación a 15 años (“0%” de rebaja inicial por 8 años, estando previsto al inicio de caída de Gravamen Arancelario (GA) a partir del año 2005, en forma progresiva hasta alcanzar el “arancel cero” el 2011). Los productos antes numerados, constituyen el Anexo 5 de preferencias arancelarias otorgadas por Bolivia AL MERCOSUR.

En esta categoría, se incluyeron principalmente productos agropecuarios, agroindustriales y manufacturadas diversas, como ser: animales de la especie bovina, fresca congelada; Leche evaporada, sin azúcar ni edulcorada de otro modo; Leche condensada; Yogur; Quesos flecos; Pollitos de un día; Huevo de ave con cáscara; Piñas frescas ; Naranjas frescas o congeladas; Trigo duro; Maíz en grano (amarillo); Sorgo; Arroz semiblanqueado, sin pulir ni glasear; Alcohol etílico sin desnaturalizar; Palmitos en conserva; Cerveza de malta (preferencia otorgada a la Argentina, Brasil y Uruguay); Madera moldurada ( molduras, zócalos); Tableros de fibra de madera ; algodón sin cardar ni peinar; (preferencia otorgada a la Argentina, Brasil y Uruguay); Papel

higiénico; Servilleta ; Paños higiénicos (toallas); Polímeros de cloruro vinílico (PVC); Cemento Pórtland; Acumuladores Eléctricos (Baterías); y Parte y piezas de acumuladores.

- 28 productos fueron considerados “extremamente sensibles” por Bolivia (oleaginosas y azúcar), para los que se logró que la rebaja inicial sea de “0%” por ocho años, el Gravamen Arancelario(GA) caerá un 10% el año 2005, manteniéndose en este nivel hasta el año 2008, para luego caer progresivamente hasta llegar al “arancel cero” el año 2014. Este “privilegiado” grupo de productos (28 en total), conforma el anexo 6 de preferencias arancelarias otorgadas por Bolivia al MERCOSUR, integrado por productos oleaginosos y azúcar, como ser: Grano de soya; harina integral de soya; Aceite crudo de soya; Aceite refinado de soya; Torta de soya; Harina de girasol; Aceite crudo de girasol (preferencia otorgada en el anexo 6 es aplicable a la Argentina, Brasil, y Uruguay, ya que Paraguay goza de una preferencia del 100%), Aceite refinado de girasol; Aceite refinado mezcla de soya y girasol; Torta de girasol; Torta de algodón; Azúcar de caña en bruto sin aromatizar; y -Azúcar de caña, blanca y refinada.

#### Las sensibilidades productivas del MERCOSUR

Por su parte, MERCOSUR inscribió como “sensible” un total de 261 productos, de los cuales:

- 94 productos se desgravarán en un lapso de 10 años como máximo (con una rebaja inicial del 15 % desde 1997, congelada por 3 años), gozando los productos originarios de Bolivia, de una preferencia del 30% sobre la Tarifa Externa Común del MERCOSUR en la gestión 2002. Estos productos constituyen el Anexo 3 de preferencias arancelarias otorgadas por MERCOSUR a favor de Bolivia, y comprende productos tales como: Los demás boratos de sodio; Bombonas de vidrio; Alambre de hierro o acero sin revestir, incluso pulido; Muebles de metal del tipo utilizados en las oficinas;

los demás, muebles de metales comunes; y, Partes de muebles, excepto de madera.

- 19 productos quedaron inscritos para desgravarse en 10 años (con una rebaja inicial del 10 % desde 1997, congelada por 5 años), gozando los productos bolivianos, de una preferencia del 20% sobre la Tarifa Externa Común del MERCOSUR en la gestión 2002: Estos bienes constituyen el Anexo 4 de Preferencias arancelarias otorgadas por MERCOSUR a favor de Bolivia, destacándose los siguientes: Carne bovina refrigerada, sin deshuesar; carne bovina congelada, sin deshuesar; Paletas y trozos de paleta, de la especie porcina; carne curada y cocida; Pecho de bovino; Sacos Talegas para envasar, de algodón; y, Muebles de Plástico.
- 148 productos considerados “muy sensibles” quedaron comprendidos en un listado para desgravación a 15 años (“0%” de rebaja inicial, iniciándose la desgravación de la TEC a partir del año 2005, en forma progresiva hasta alcanzar el “arancel cero” el 2011).

Estos productos conforman el Anexo 5 de preferencias arancelarias otorgadas por MERCOSUR a favor de Bolivia, sobresaliendo: Mantas de algodón, excepto las eléctricas; Aparatos eléctricos de telefonía; Micrófonos; Aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonidos; Aparatos receptores de televisión; Tractores; y, Vehículos para el transporte de mercancía.

A diferencia de Bolivia, el MERCOSUR no inscribió ningún producto para desgravación “a 18 años”, lo que formó parte del tratamiento asimétrico concedido por dicho bloque a nuestro país.

Algunos resultados en materia de “acceso a mercados” para Bolivia

- 87 productos con rebaja del 50% al inicio de la vigencia del Acuerdo, que se mantuvo hasta 2001 inclusive profundizándose a 20% para la gestión 2002.

Los productos de este grupo se constituyen en el Anexo 1 de preferencias otorgadas por MERCOSUR a favor de Bolivia, destacándose: Bisutería;

Plumeros de polipropileno; planchas onduladas de amianto (preferencia otorgada por Argentina, Brasil, y Uruguay).

- 897 productos con rebajas que a la puesta en vigencia del acuerdo, oscilaban entre el 30 % y el 80%, de manera que en la gestión 2002, estos niveles son de 60% y 90%.

Estos bienes constituyen el Anexo 2 de preferencias arancelarias otorgadas por MERCOSUR a favor de Bolivia, destacándose entre ellos: Los demás, animales vivos de la especie bovina (excepto terneras y vaquillonas); Leche en polvo; yogur; Huevos de ave con cáscara; Flores y capullos frescos; Piñas, excepto frescas; Uvas frescas, Café sin tostar, sin descafeinar; Arroz escaldado; Arroz semiblanqueado, sin pulir ni glasear; Arroz blanqueado; Harina de trigo; Harina integral de soya; Harina de girasol; Aceite de soya, en bruto; Aceite de girasol, en bruto; Aceite refinado de girasol; Salsa de soya; Ketchup; Azúcar blanca refinada; cerveza de malta (preferencia otorgada sólo por Uruguay); Vinos finos de mesa; Torta de soya; Torta de girasol; Bolsa de polietileno; Cueros y pieles agamuzados; Cueros y pieles barnizados; Tableros aglomerados de madera; Papel higiénico; Hilos crudos de algodón (preferencia otorgada por Argentina, Paraguay, y Brasil); Pantalones “jeans”; Manufacturas de metales preciosos o de chapados de metales preciosos; Estaño en bruto en lingotes; sillas de madera (preferencia otorgada por Brasil, Paraguay, y Uruguay); Los demás, muebles de madera (preferencia otorgada por Brasil, Paraguay, y Uruguay); Toldos de polipropileno; y; Acumuladores eléctricos (baterías).

- 584 productos con “arancel cero” desde el inicio del Acuerdo. Estos productos constituyen el Anexo 7 de preferencias otorgadas por MERCOSUR a favor de Bolivia, entre los que destacan; Vacunos reproductores; Terneras y vaquillonas; carne de bovino en canales o medias canales, sin deshuesar, refrigerada o congelada; Carne de porcino; Pollo faenados; Mantequilla; Cueros vacunos curtidos; Flores frescas; Frijol; Bananas o plátano frescos o

secos; Piñas (ananás) frescas; Algodón sin cardar ni peinar; Aceite refinado de soya; Aceite mezcla de soya, con otros aceite (pref. Otorgada por Argentina); Piñas en conserva; jaleas y mermeladas; Jugos de manzana; jugos de otros frutos o de legumbres u hortalizas; Cerveza de malta (otorgada sólo por Argentina, Brasil y Paraguay); Mango e madera para herramientas; Monturas de cepillos o de brochas, mangos de escobas, de cepillos o de brochas; Látex de caucho natural; Caucho Natural en otra formas; Manteles y servilletas; Barras, perfiles y alambre, de estaño.

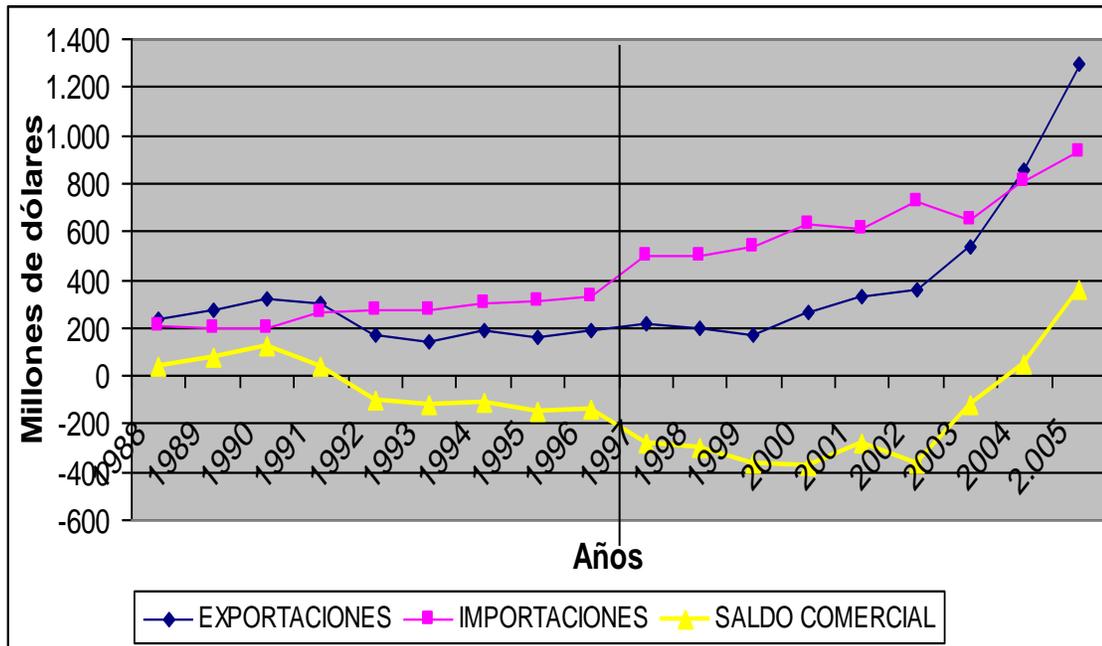
Por su parte MERCOSUR consiguió que Bolivia le otorgue

- 739 productos con rebajas que a la puesta en vigencia del Acuerdo, oscilaban entre el 30% y el 80%, de manera que en la presente gestión estos niveles son de 45% y 86%. Estos bienes constituyen el Anexo 2 de preferencias arancelarias otorgada por Bolivia a favor del MERCOSUR.
- 842 productos con “arancel cero”, desde el inicio mismo del Acuerdo (muchos de ellos, bienes de capital e insumos). Constituyen el denominado Anexo 7 de preferencias arancelarias otorgadas por Bolivia a favor del MERCOSUR Comparativamente, Bolivia recibió 1.586 rebajas arancelarias de parte del MERCOSUR, entregando a cambio un total de 1.581 posibilidades de acceso con rebaja total o parcial del Gravamen Arancelario (GA).

### **3.5.2 BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA - MERCOSUR**

Desde el 28 de febrero de 1997, se viene constituyendo una zona de libre comercio entre Bolivia y el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), al amparo del Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 36. Hasta el año 2005 más del 90% del total de productos gozaron de “arancel cero”. El plazo tope para liberalizar el total del comercio es el 2014, sin ningún tipo de excepciones.

**GRAFICO 21**  
**BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA- MERCOSUR**  
 (Valores expresados en millones de dólares)



El comportamiento de la balanza comercial Bilateral Bolivia – MERCOSUR es marcadamente deficitario para Bolivia, Un año antes de la puesta en vigencia del AAP.CE el déficit de la balanza comercial bilateral sumaba 143 millones de dólares (1996), incrementándose este a 279 millones en 1997, cuando entró en vigencia el Acuerdo que rige el relacionamiento de Bolivia con el MERCOSUR. Fue a partir de 1997 que el déficit se pronunció, llegando a presentar valores negativos mayores a los 250 millones de dólares desde 1997 a 2002, alcanzando su mayor nivel el año 2000 con 373 millones de dólares. A partir del 2003 el saldo deficitario va disminuyendo, llegando a volverse favorable el 2004, el 2005 alcanza su valor máximo de 360 millones de dólares que no llega a compensar el saldo desfavorable presentado el año 2000; esto en razón de que la vocación productiva del MERCOSUR es similar a la de Bolivia; Alcanzando un saldo deficitario promedio por año de 113 millones de dólares en los 18 años de estudio.

El déficit comprendido entre 1992 al 2002 se debió a que las importaciones en promedio crecieron más rápidamente (11%) que las exportaciones (5%).

A partir de 1997 con la firma del Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica, la balanza comercial entre Bolivia y el MERCOSUR se tornó más deficitaria, llegando a alcanzar una balanza comercial deficitaria promedio de 185 millones de dólares por año durante los 9 años de acuerdo. En comparación con el déficit promedio antes del acuerdo (período 1988 – 1996) de 40 millones de dólares por año. Con un crecimiento de 362% del déficit comercial entre Bolivia y el MERCOSUR entre los dos períodos.

### CUADRO N° 15

#### BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA – MERCOSUR 1988-2005

(Valores expresados en miles de dólares)

AÑOS	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
EXPORTACIONES	239.366	276.390	318.682	300.433	168.647	145.761	185.631	158.741	184.306
IMPORTACIONES	204.131	199.263	198.171	261.232	271.481	269.913	301.403	308.356	327.568
SALDO COMERCIAL	35.235	77.127	120.511	39.201	-102.834	-124.152	-115.772	-149.615	-143.262
<b>Promedio</b>								<b>-40.396</b>	
AÑOS	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EXPORTACIONES	220.838	200.060	170.370	259.170	329.089	360.490	534.332	851.700	1.293.081
IMPORTACIONES	500.576	496.690	534.865	632.627	611.275	722.956	652.827	804.849	932.830
SALDO COMERCIAL	-279.738	-296.630	-364.495	-373.457	-282.186	-362.466	-118.495	46.851	360.251
<b>Promedio</b>								<b>-185.596</b>	

Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración propia

#### 3.5.2.1 BALANZA COMERCIAL DE LOS PRINCIPALES PAÍSES MIEMBROS DEL MERCOSUR

La balanza comercial bilateral Bolivia – Argentina presenta una tendencia decreciente, con saldos favorables desde 1988 a 1996, a partir de 1997 al 2005 se presentan saldos negativos grandes, llegando a profundizarse el 2000 con un valor de 288 millones de dólares, disminuyendo este valor a 253 millones el año 2005; esto

debido a la crisis Argentina ocasionando que disminuyan las exportaciones bolivianas y aumenten las importaciones.

En general se puede afirmar que la balanza comercial bilateral Bolivia - Argentina es deficitaria con un saldo promedio de 68 millones de dólares por año. Presenta 9 años de déficit, los cuales coinciden con los años de vigencia del MERCOSUR (anexo 2).

Como se observa en el gráfico 22 la balanza comercial bilateral Bolivia - Brasil tiene un comportamiento decreciente, con un saldo deficitario constante desde 1988 al 2000, a partir del 2001 su balanza se torna favorable, a excepción de 2001 que vuelve a caer. El mayor déficit se presenta en 1999 con 236 millones de dólares.

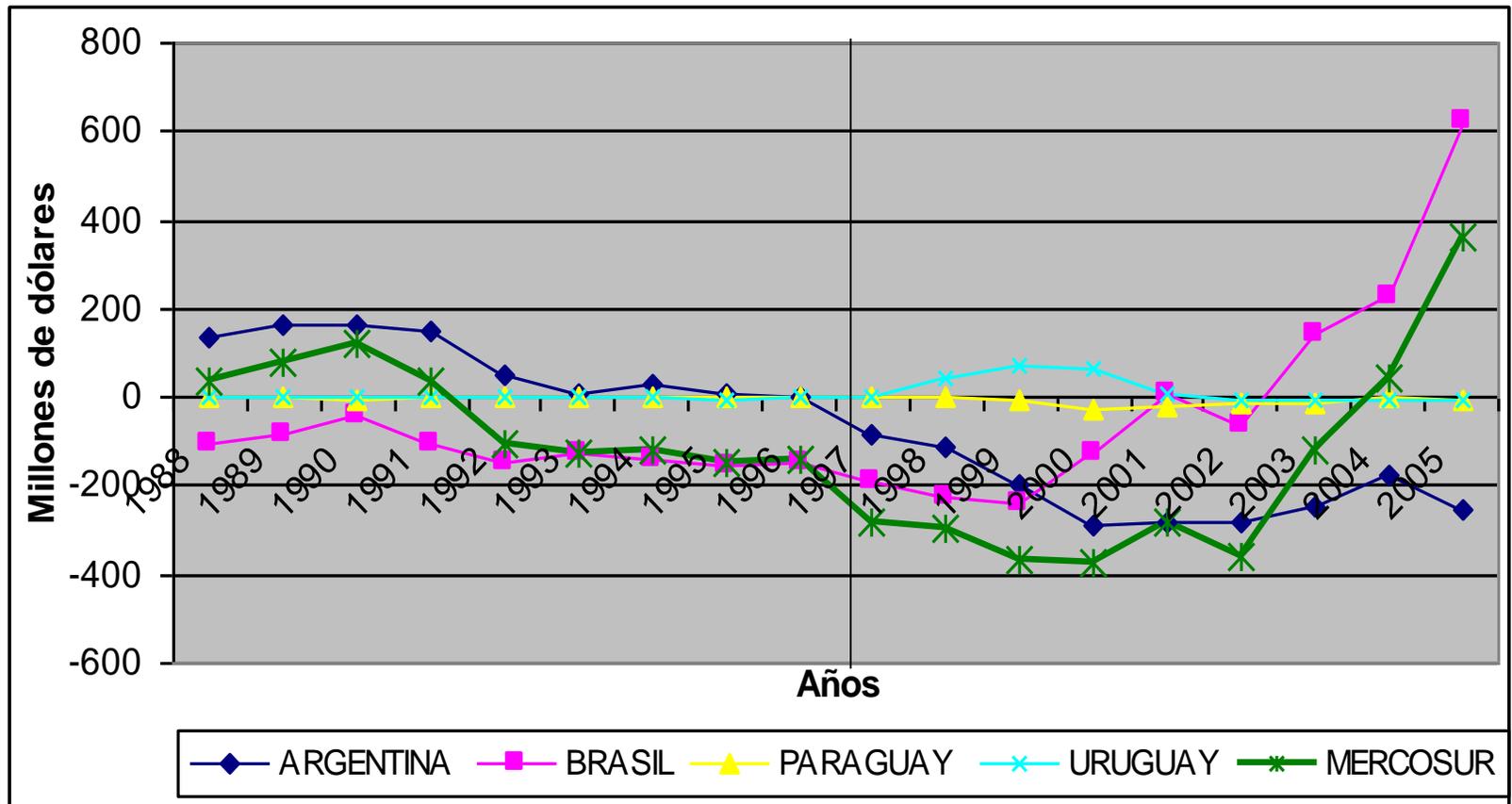
El año 2005 alcanza un valor de 620 millones de dólares en la balanza comercial, esto debido a que el mismo año las exportaciones alcanzaron su mayor valor de más de 1000 millones de dólares de los cuales el 82% corresponden a su principal producto exportado como es el gas natural. A pesar de las mejoras en los últimos años en la balanza comercial, se tiene un déficit promedio de 50 millones de dólares.

Las balanzas de Paraguay y Uruguay son fluctuantes con saldos tanto positivos como negativos en diferentes periodos, Paraguay con un saldo promedio deficitario de 5 millones de dólares, en cambio Uruguay presenta un superávit promedio de 9 millones de dólares. Ambos países tiene una baja participación en la balanza comercial bilateral Bolivia – MERCOSUR.

GRAFICO 22

## BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA- PAISES MIEMBROS DEL MERCOSUR

(Valores expresados en millones de dólares)



El cuadro 16 nos muestra la participación porcentual de los países miembros a la balanza comercial bilateral Bolivia – MERCOSUR.

Como se observa del año 1988 al 1991 Argentina tiene la mayor participación con más del 120% del total. Desde 1992 a 1996 presenta aportes negativos a la balanza, alcanzando un valor promedio del 65% de aporte al total.

A partir de 1992 a 1999 Brasil ocupa el primer lugar, desde el año 2000 en adelante presenta grandes fluctuaciones presentando saldos positivos como negativos los siguientes años, dando una gran sorpresa el 2005, llegando a obtener el mayor aporte al saldo comercial, entre los países miembros del MERCOSUR.

### CUADRO 16

#### BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA – MERCOSUR 1988-2005

(EN %)

PAISES	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	
ARGENTINA	391%	208%	135%	374%	-49%	-6%	-24%	-4%	-1%	
BRASIL	-290%	-107%	-33%	-266%	147%	104%	124%	104%	103%	
PARAGUAY	1%	0%	-3%	-5%	0%	1%	0%	-1%	-1%	
URUGUAY	-2%	-1%	2%	-3%	2%	1%	-1%	2%	-2%	
<b>MERCOSUR</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
PAISES	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	MEDIA
ARGENTINA	30%	38%	54%	77%	100%	78%	208%	-369%	-70%	65%
BRASIL	69%	76%	65%	34%	-4%	17%	-121%	479%	172%	37%
PARAGUAY	1%	0%	1%	7%	7%	4%	11%	-4%	-1%	1%
URUGUAY	1%	-15%	-19%	-17%	-2%	1%	3%	-6%	-1%	-3%
<b>MERCOSUR</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración propia

### 3.5.3 EXPORTACIONES HACIA EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)

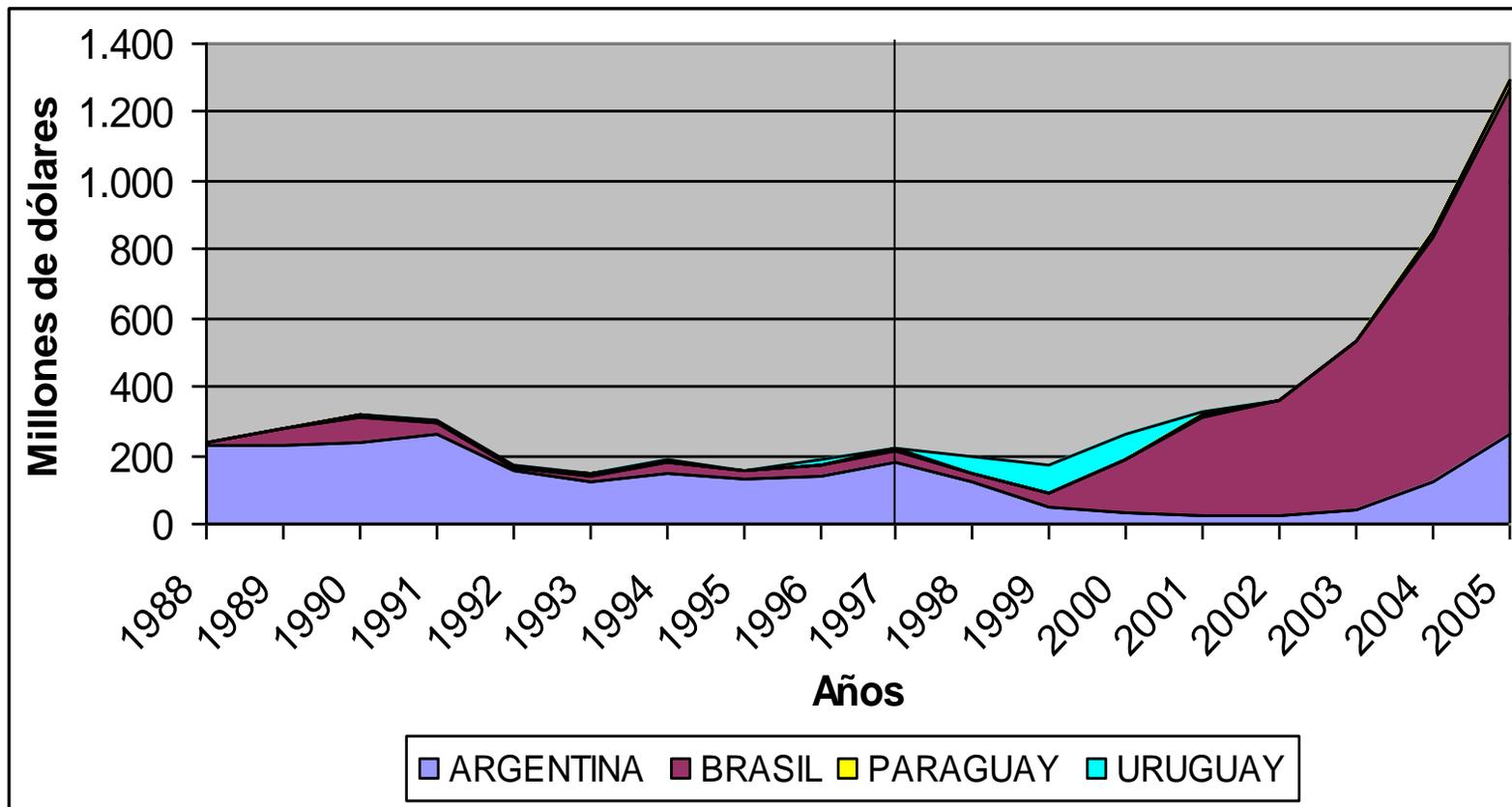
Las exportaciones globales de Bolivia al MERCOSUR durante los 18 años, ha tenido un comportamiento fluctuante, con valores que van de 239 millones (1988) a 1293

millones de dólares (2005), logrando una exportación promedio anual de 344 millones de dólares, el menor valor exportado se dio en 1993 con 145 millones, la mayor exportación fue el 2005 con 1293 millones de dólares exportados.

Para la gestión 2001 las exportaciones bolivianas hacia el MERCOSUR alcanzaron los 329 millones de dólares, fruto del crecimiento de las exportaciones del gas (234 millones de dólares), pero a pesar de ello las exportaciones sin oleaginosa en tránsito ni gas, registraron 73 millones de dólares, vale decir, experimentaron un decremento del 18% respecto a la gestión precedente a la puesta en vigencia del acuerdo (89 millones de dólares en 1996), lo mismo ocurrió el 2004 donde las exportaciones sin gas registraron 88 millones de dólares, experimentando un decremento del 1% con relación a 1996. Para el 2005 se tuvo un crecimiento de las exportaciones llegando a sumar 1293 millones de dólares.

De los países que conforman el MERCOSUR, Argentina fue el destino de más del 50% del total exportado al MERCOSUR hasta 1999, con una participación menor a partir del 2001 en adelante. A partir del 2000 las exportaciones con destino al Brasil crecieron considerablemente llegando a absorber más del 70% del total exportado al MERCOSUR, ocupando primer lugar entre los 10 principales países de destino de las exportaciones bolivianas.

**GRAFICO 23**  
**EXPORTACIONES HACIA LOS PAISES DEL MERCOSUR**  
 (En millones de dólares)



**CUADRO 17**  
**EXPORTACIONES HACIA EL MERCOSUR 1988 - 2005**

(En miles de dólares)

PAISES	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	Export.	Export.	Export.						
ARGENTINA	227.338	228.492	236.394	258.923	153.021	121.884	145.025	133.592	138.569
BRASIL	10.851	46.214	77.985	37.825	13.117	20.955	34.889	20.266	35.171
PARAGUAY	644	878	1.074	1.752	1.156	1.396	963	2.960	2.122
URUGUAY	533	806	3.229	1.933	1.353	1.526	4.754	1.923	8.444
<b>MERCOSUR</b>	239.366	276.390	318.682	300.433	168.647	145.761	185.631	158.741	184.306
<b>TOTAL BOLIVIA</b>	597.115	818.800	922.749	850.626	741.121	785.841	1.089.811	1.137.609	1.214.514
<b>MERCOSUR/TO*</b>	40,1	33,8	34,5	35,3	22,8	18,5	17,0	14,0	15,2

PAISES	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	Export.								
ARGENTINA	180.266	121.386	53.001	29.219	27.149	24.855	38.187	122.595	260.201
BRASIL	36.482	26.712	37.342	158.668	288.000	331.992	491.146	710.925	1.011.509
PARAGUAY	1.323	1.889	2.122	2.080	4.524	2.576	4.212	17.095	19.869
URUGUAY	2.767	50.073	77.905	69.203	9.416	1.067	787	1.085	1.503
<b>MERCOSUR</b>	220.838	200.060	170.370	259.170	329.089	360.490	534.332	851.700	1.293.081
<b>TOTAL BOLIVIA</b>	1.253.856	1.108.147	1.042.245	1.246.276	1.226.207	1.319.855	1.589.844	2.183.761	2.810.360
<b>MERCOSUR/TO*</b>	17,6	18,1	16,3	20,8	26,8	27,3	33,6	39,0	46,0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración propia

La importancia del mercado sureño para el comercio de exportación boliviano, se refleja en los niveles de participación de las ventas nacionales al MERCOSUR, ponderadas sobre el valor exportado por Bolivia anualmente al mundo; con 40% en 1988, 35% en 1991, 15% en 1996, 17% en 1997 y 46% en el año 2005 siendo su mayor participación. Estas cifras indican que en promedio a partir de 1988 a 1996, el 25% de las exportaciones bolivianas, tienen como destino el MERCOSUR en términos globales. A partir de la firma del acuerdo desde 1997 al 2005 en promedio el 27% de las exportaciones van al MERCOSUR, notándose el bajo crecimiento de las exportaciones con la puesta en vigencia del acuerdo. El MERCOSUR es uno de los más importantes mercados para las exportaciones bolivianas, a partir de 2003 es la

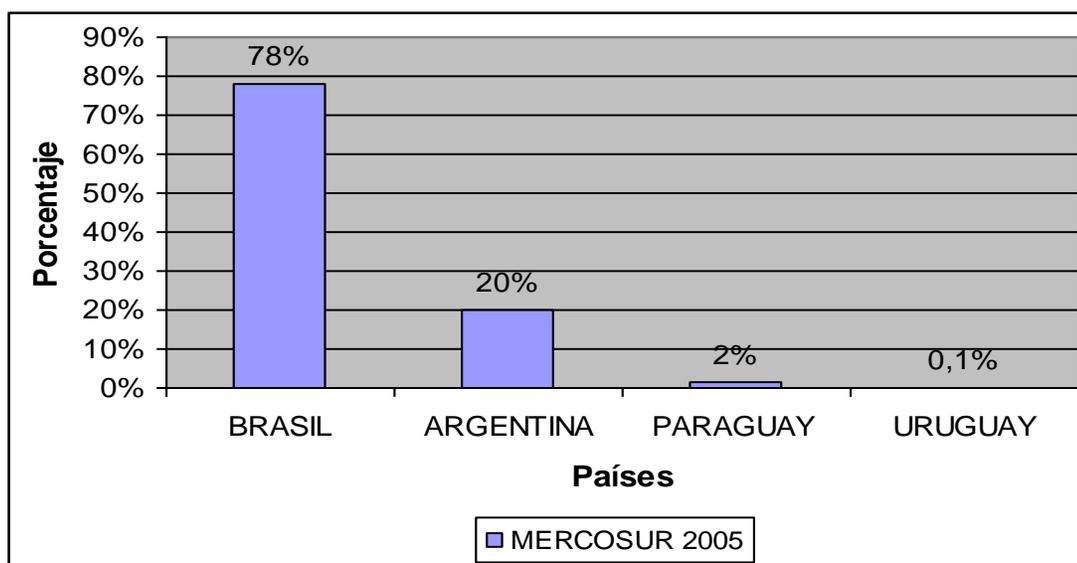
primera zona económica más importante para Bolivia, desplazando a la CAN a un segundo lugar.

En el gráfico 24 se muestra el destino de las exportaciones hacia cada uno de los países del MERCOSUR para la gestión 2005, Brasil recibe el 78% de las exportaciones, Argentina el 20%, Paraguay y Uruguay con una menor participación.

#### GRAFICO 24

#### EXPORTACIONES HACIA EL MERCOSUR 2005

(En porcentaje)



#### 3.5.3.1 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS HACIA EL MERCOSUR

A nivel de productos de exportación de Bolivia hacia el MERCOSUR, se destacan los 10 principales productos que representan el 97% del total exportado para el 2005 a esa zona, se destacan claramente las ventas de gas natural con 983 millones de dólares, aceites crudos de petróleo con 204 millones de dólares, minerales de cinc 13 millones de dólares, las demás gasolinas 13 millones, las demás habas con 12 millones, bananas o plátanos con 7 millones, fueloils y estaño sin alear con 6

millones de dólares, con valores menores a los 5 millones tenemos: las demás maderas aserradas y los demás boratos.

### CUADRO 18

#### PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS HACIA EL MERCOSUR

(Valores expresados en dólares americanos)

<b>NANDINA</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>2005</b>
2711210000	GAS NATURAL EN ESTADO GASEOSO	983.949.055
2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOS	204.742.311
2608000000	MINERAL DE CINC Y SUS CONCENTRADOS	13.483.532
2710111900	LOS DEMAS GASOLINAS SI TETRAETILO DE PLOMO	13.928.031
1201009000	LAS DEMAS HABAS (POROTOS, FRIJOLES ) DE SOYA	12.098.206
803001200	BANANA O PLATANOS FRESCOS, TIPO CAVENDISH VALERY	7.142.705
2710192200	FUELOILS	6.759.265
8001100000	ESTAÑO SIN ALEAR	6.191.568
4407990000	LAS DEMAS, MADERA ASERRADA O DESBASTADA LONGITUD	3.734.348
2528900000	LOS DEMAS BORATOS NATURALES Y SUS CONCENTRADOS	3.732.648
	OTROS	37.319.693
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>1.293.081.362</b>
	<b>TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS</b>	<b>1.255.761.669</b>
	<b>PARTICIPACION DE PRINC. PROD S/ TOTAL GENERAL</b>	<b>97%</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

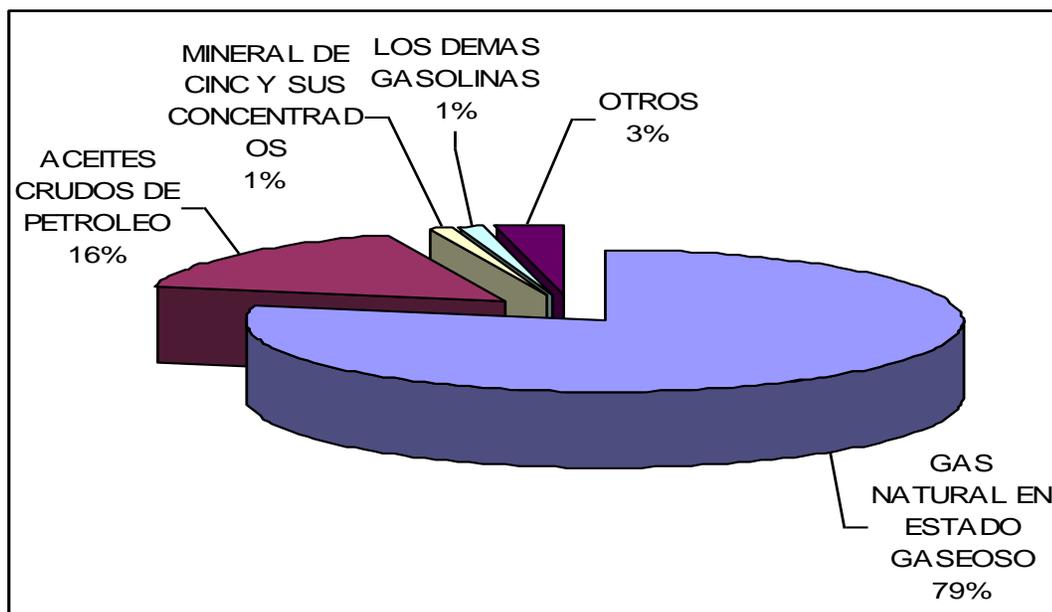
Elaboración propia

El 2005 el valor exportado nacional hacia el MERCOSUR representó aproximadamente el 46% del total exportado por Bolivia (ver cuadro 17), este porcentaje se centra principalmente en 1 productos, como se muestra en el siguiente gráfico, el producto gas natural en estado gaseoso representan el 79% del total exportado con destino a los países sureños, esto nos muestra la importancia de este mercado, en especial Brasil para la exportación de este producto, ya que este absorbe más del 90% del total exportado de gas natural por Bolivia.

Los dos principales productos exportados por Bolivia hacia el MERCOSUR son: el gas natural y el aceite crudo de petróleo, que representan el 95% del total exportado a dicha zona, es preocupante que este mercado esté basado principalmente por un producto no renovable y que no posee ningún valor agregado.

**GRAFICO 25**  
**PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS HACIA EL MERCOSUR 2005**

(En porcentaje)



➤ **COMPORTAMIENTO DEL PRODUCTO GAS NATURAL EN ESTADO GASEOSO**

En el siguiente cuadro se presentan los datos del valor, volumen y precio unitario del producto gas natural en estado gaseoso para analizar su comportamiento

El valor exportado de este producto hacia el MERCOSUR fue creciendo de manera progresiva de 94 millones de dólares a 983 millones para el 2005, para 1999 se da una caída del valor de 20 millones de dólares con respecto a 1997.

En cuanto al volumen este fue aumentando de 2733 millones de kilos brutos, alcanzando su volumen máximo el 2005 con 13.808 millones de kilos brutos

El comportamiento del precio unitario fue poco variable, pero creciente con ligeras disminuciones en 1999, de 0.035 a 0.032 dólares el kilo. Su mayor crecimiento se dio el 2005 alcanzando un precio de 0.071 dólares el kilo bruto.

### CUADRO 19

#### GAS NATURAL EN ESTADO GASEOSO VALOR, VOLUMEN Y PRECIO

(En dólares americanos y kilos brutos)

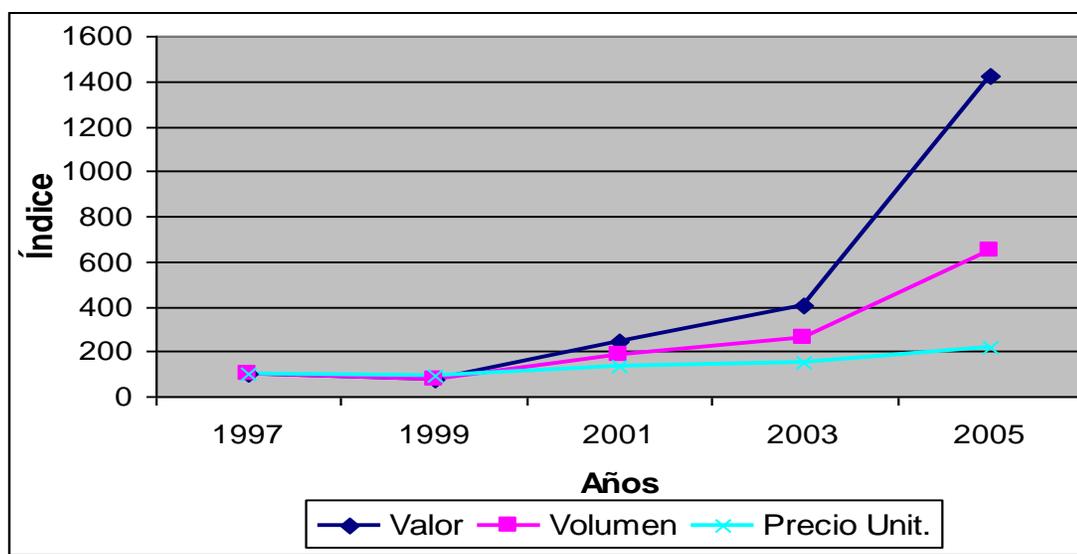
AÑOS	VALOR	VOLUMEN	PRECIO UNIT.
1997	94.538.936	2.733.122.513	0,035
1999	69.071.137	2.128.320.953	0,032
2001	234.230.355	5.090.890.645	0,046
2003	381.817.371	7.214.742.274	0,053
2005	983.949.055	13.808.542.410	0,071

Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración propia

Como se puede ver en el gráfico 26 las exportaciones en valor del gas natural fueron creciendo considerablemente, esto se explica por el incremento tanto en el volumen como de los precios que fueron subiendo a lo largo de los años. La disminución del valor exportado del gas en 1999, año de aplicación del acuerdo con MERCOSUR se debió principalmente a la caída del volumen exportado como también de los precios.

### GRAFICO 26

#### GAS NATURAL EN ESTADO GASEOSO; VALOR, VOLUMEN Y PRECIO



### **3.5.4 IMPORTACIONES DESDE EL MERCOSUR**

Antes de la aplicación de AAP. CE, las importaciones hasta 1996 fueron crecientes con valores desde 198 millones de dólares hasta 327 millones de dólares en 1996.

Las importaciones formales de Bolivia desde el MERCOSUR, experimentaron un notable incremento con la puesta en vigencia del Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica, al pasar de 327 millones de dólares en 1996 a 500 millones de dólares para 1997, es decir, un 52% de crecimiento. El valor máximo de las importaciones procedentes del MERCOSUR, se registró el año 2005 con más de 900 millones de dólares.

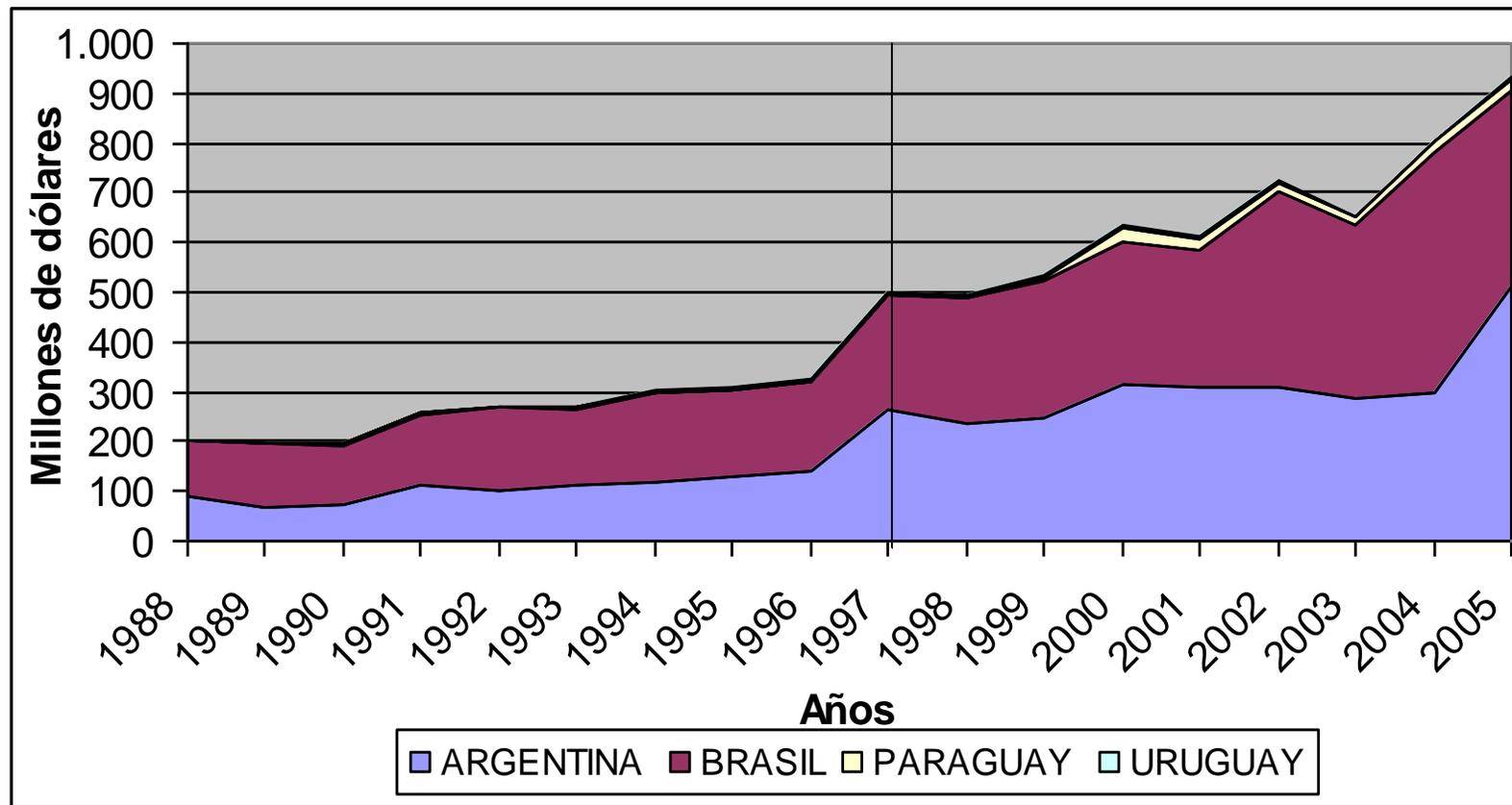
Como se observa en el gráfico 27 desde 1988 hasta 1996, Brasil es el principal proveedor, a partir de 1997 al 2001 este es desplazado por Argentina quien provee casi el 50% de las importaciones provenientes del MERCOSUR; desde el año 2002 Brasil vuelve a posicionarse en el primer lugar.

Las importaciones desde el Paraguay y Uruguay son fluctuantes, alcanzando un promedio de 8 y 3 millones de dólares respectivamente, esto nos demuestra el reducido aporte de las importaciones de estos países al total importado del MERCOSUR (ver anexo 8).

GRAFICO 27

## COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES REALIZADAS POR BOLIVIA DESDE EL MERCOSUR

(En millones de dólares)



Los países miembros del MERCOSUR, antes de la aplicación del Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación económica, tuvieron una participación promedio de 26% del total importado por Bolivia. Desde 1997 año de plena aplicación del acuerdo, es una de las zonas económicas proveedoras más importantes para Bolivia ya que su participación en el total importado fue considerable, con un promedio de importación del 33% a lo largo de los 8 años de vigencia del acuerdo.

De los países que conforman el MERCOSUR desde 1988 al 2005, Brasil fue el principal país proveedor de Bolivia, en segundo lugar se ubica Argentina.

**CUADRO N° 20**  
**IMPORTACIONES DESDE EL MERCOSUR 1988 - 2005**

(En miles de dólares)

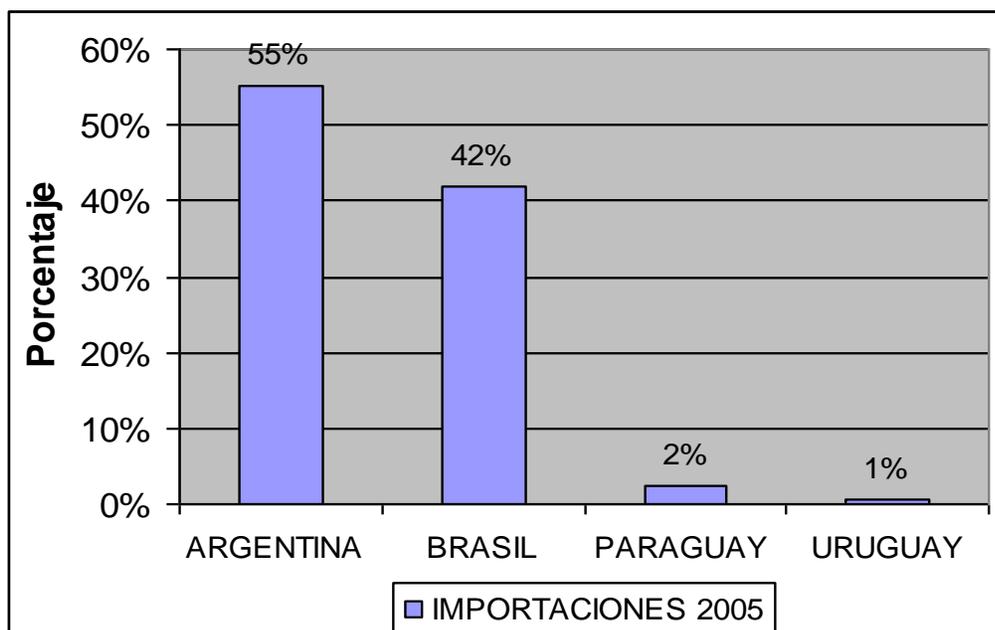
PAISES	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	Import								
ARGENTINA	89.686	68.186	73.638	112.343	103.145	114.713	117.482	127.018	137.688
BRASIL	112.990	128.534	118.031	142.165	163.983	149.899	178.612	175.242	183.276
PARAGUAY	222	725	5.223	3.518	1.326	2.651	1.478	1.323	1.275
URUGUAY	1.233	1.818	1.279	3.206	3.027	2.650	3.831	4.773	5.329
<b>MERCOSUR</b>	204.131	199.263	198.171	261.232	271.481	269.913	301.403	308.356	327.568
<b>TOTAL BOLIVIA</b>	588.741	617.655	702.220	993.679	1.129.938	1.176.703	1.196.299	1.433.579	1.656.615
<b>MERCOSUR/TOTAL</b>	34,67	32,26	28,22	26,29	24,03	22,94	25,19	21,51	19,77
PAISES	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	Import								
ARGENTINA	262.858	234.125	248.013	317.248	307.947	308.501	284.387	295.281	513.708
BRASIL	229.359	253.496	274.230	284.362	276.444	392.450	347.793	486.592	391.165
PARAGUAY	3.171	2.055	5.125	27.118	22.978	18.132	16.731	19.149	22.756
URUGUAY	5.188	7.014	7.497	3.899	3.906	3.873	3.916	3.827	5.201
<b>MERCOSUR</b>	500.576	496.690	534.865	632.627	611.275	722.956	652.827	804.849	932.830
<b>TOTAL BOLIVIA</b>	1.925.734	2.450.893	2.098.112	2.020.311	1.708.267	1.831.967	1.690.516	1.886.501	2.343.293
<b>MERCOSUR/TOTAL</b>	25,99	20,27	25,49	31,31	35,78	39,46	38,62	42,66	39,81

Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración propia

Para el año 2005 del total importado por Bolivia del MERCOSUR, el 55% proviene de Argentina, el 42% de Brasil, considerándose los proveedores más importantes para Bolivia, con una menor participación están Paraguay y Uruguay

**GRAFICO 28**  
**IMPORTACIONES DESDE EL MERCOSUR 2005**

(En porcentaje)



#### 3.5.4.1 PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE EL MERCOSUR

Las importaciones de Bolivia desde el MERCOSUR son muy diversificadas, con una participación por producto en su mayoría de menos del 2% del total importado.

El año 2005, Bolivia importó productos desde el MERCOSUR por un valor de 932 millones de dólares, de los cuales, 15 productos alcanzaron valores individuales superiores a los 6 millones de dólares americanos, representado el 33% del total importado de dicho mercado.

Destacaron los siguientes productos: gasoils (118 millones de \$), las demás habas (29 millones de \$), barras de hierro o acero sin alear (27 millones de \$), harina de trigo (22 millones de \$), los demás trigos (18 millones de \$), herbicidas (17 millones de \$),

polietileno (13 millones de \$), polipropileno (10 millones de \$) y con valores menores a los 10 millones de dólares tenemos: fueloils, las demás maquinas y aparatos de cosecha, los demás tractores, los demás papeles y cartones, policloruro de vinilo, malta sin tostar, los demás tubos de acero. (Ver cuadro 21)

### CUADRO 21

#### PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE EL MERCOSUR

(Valores expresadas en dólares americanos)

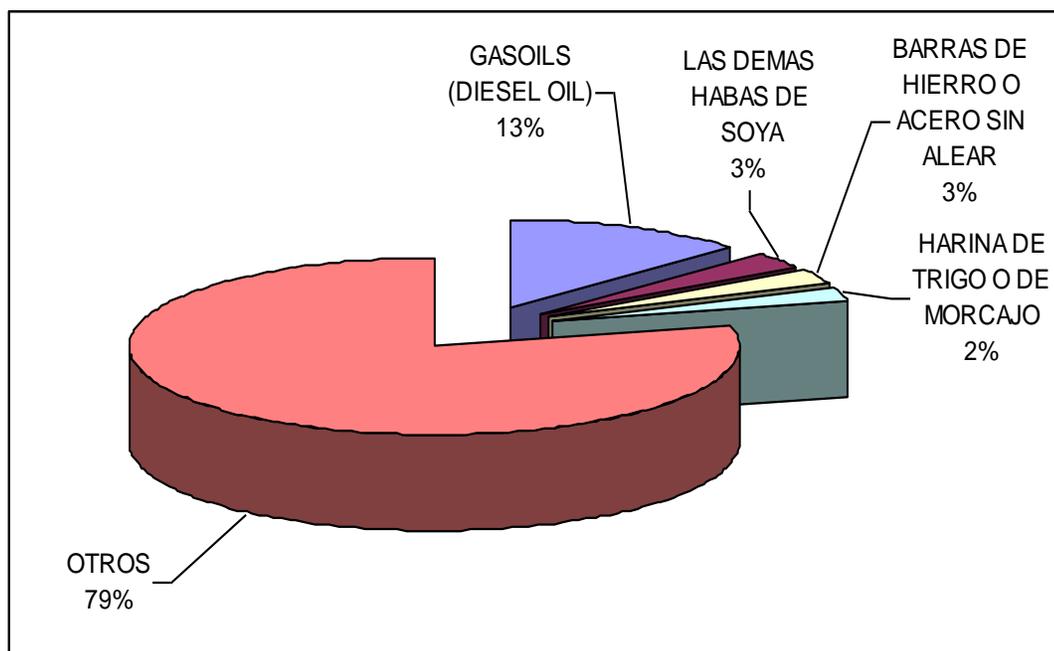
NANDINA	PRODUCTO	2005
2710005000	GASOILS (GASOLEO O DIESEL OIL)	118.208.006
1201009000	LAS DEMAS HABAS ( POROTOS, FRIJOLES) DE SOYA	29.029.310
7214200000	BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR	27.531.191
1101000000	HARINA DE TRIGO O DE MORCAJO (TRANQUILLON)	22.335.478
1001902000	LOS DEMAS TRIGOS	18.115.336
3808301000	HERBICIDAS, INHIBIDORES DE GERMINACION Y REGULA	17.490.921
3901200000	POLIETILENO DE DENSIDAD SUPERIOR A 0,94	13.398.953
3902100000	POLIPROPILENO	10.065.922
2710192200	FUELOILS	9.989.154
8433591000	LAS DEMAS MAQUINAS Y APARATOS PARA COSECHAR	9.782.113
8701900000	LOS DEMAS TRACTORES EXCEPTO LAS CARRETILLAS T	8.369.524
4802569000	LOS DEMAS APPELES CON PESO SUPERIOR O IGUAL A	7.092.215
3904102000	POLICLORURO DE VINILO, SIN MESCLAR CON OTRAS SU	6.964.105
1107100000	MALTA SIN TOSTAR	6.178.026
7306309900	LOS DEMAS TUBOS DE ACERO SOLDADO DE SECCION C	6.030.005
	<b>OTROS</b>	622.249.963
	<b>TOTAL GENERAL</b>	932.830.222
	<b>TOTAL GENERAL PRINCIPALES PRODUCTOS</b>	310.580.259
	<b>PARTICIPACION DE PRINC. PROD S/ TOTAL GENERAL</b>	33%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración propia

Los principales productos demandados del mercado del MERCOSUR para el 2005 son: en primer lugar el gasoils con 13% del total, las demás habas de soya con un 3%, barras de hierro o acero sin alear 3% y harina de trigo o de morcajo 2%, estos cuatro productos representan el 21% del total importado.

**GRAFICO 29**  
**PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE EL MERCOSUR 2005**

(En porcentaje)



➤ **COMPORTAMIENTO DEL PRODUCTO GASOILS (DIESEL OIL)**

En el siguiente cuadro se analizará el comportamiento del principal producto importado desde el MERCOSUR

El valor de las importaciones del producto gasoils presenta una tendencia fluctuante a lo largo de los años, para 1997 se importó menos de 30 millones de dólares, esta cifra aumento considerablemente en 1999 a más de 100 millones de dólares (crecimiento del 252%), a partir de este año se presentó una caída considerable de la importación de este producto, el 2003 se importó 66 millones de dólares, 34 millones menos que 1997, en promedio entre el 2001 al 2003 se dio una disminución del 21% de las importaciones.

El comportamiento del volumen importado fue fluctuante con un crecimiento de 260 millones de kilos en 1999 con relación al año anterior, un crecimiento del 276%; a partir del 2001 se presenta una caída continua del volumen importado llegando a su valor mínimo el 2005 con 181 millones de kilos brutos.

El precio fue creciente en la mayoría de los años a excepción de 1999, presentándose el precio mínimo de 0.27 dólares el kilo bruto; el precio más alto se dio el 2005 con 0,65 dólares el kilo bruto, presentando un crecimiento del 100% con relación al precio del año anterior.

## CUADRO 22

### VALOR, VOLUMEN Y PRECIO UNITARIO DEL PRODUCTO GASOILS

(En dólares americanos y Kilos brutos)

AÑOS	VALOR	VOLUMEN	PRECIO UNIT
1997	28.498.212	95.511.225	0,298
1999	100.389.512	359.410.060	0,279
2001	68.496.834	232.314.287	0,295
2003	66.484.851	205.268.487	0,324
2005	118.208.006	181.976.428	0,650

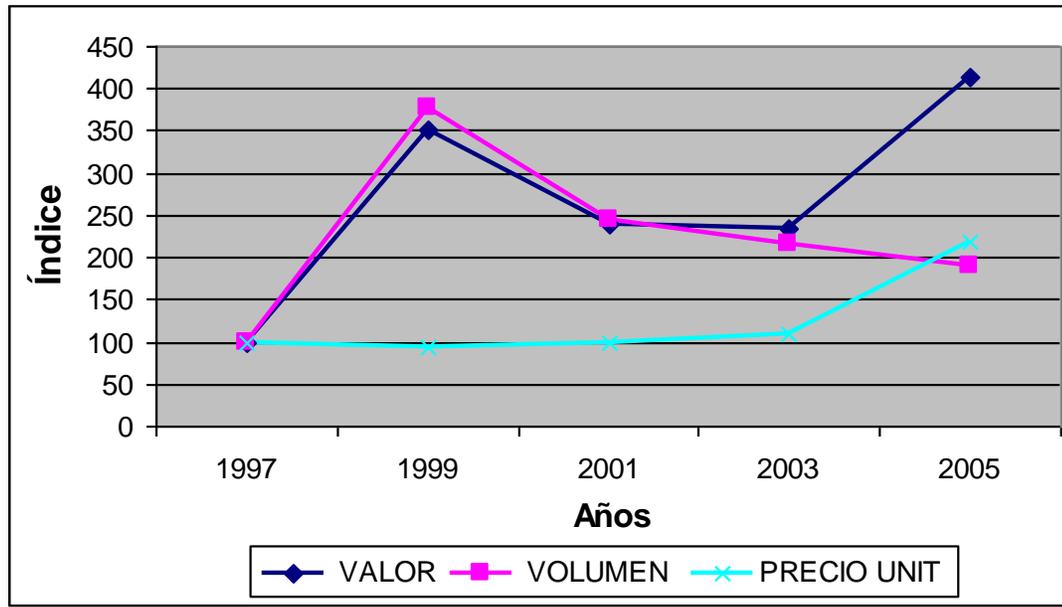
Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración propia

Como se puede apreciar en el grafico 30, el crecimiento del valor importado de 1997 a 1999 se debió al incremento del volumen importado, que contrarrestó la caída de los precios. La caída del valor importado el año 2001 se explica en gran manera por la caída del volumen, esto fue contrarrestado por el incremento de los precios.

A partir del 2005 el valor de las importaciones se va recuperando, principalmente por el crecimiento de los precios que aumentaron en un 100% con relación al año anterior, aunque el volumen siguió disminuyendo.

**GRAFICO 30**  
**VALOR, VOLUMEN Y PRECIO UNIT. DEL PRODUCTO GASOILS**  
**(Índice 1997=100)**



En conclusión se puede decir que la gasificación de la exportación nacional hacia los países miembros del MERCOSUR, con un déficit comercial ya tradicional del país con esa área económica, dada la vigencia del Acuerdo Parcial de Complementación Económica por el que Bolivia y los países miembros del MERCOSUR terminarían liberando todo su comercio recíproco en el 2014 sin ningún tipo de excepción. Bolivia no pudo aprovechar las ventajas y preferencias arancelarias del AAP. CE 36, no precisamente por limitaciones inherentes al acuerdo sino por su insuficiente desarrollo productivo y exportador y el carácter competitivo de de la economía de sus socios.

Uno de los principales problemas que enfrentará Bolivia en la actualidad, es el ingreso como miembro pleno de Venezuela al MERCOSUR que se dio el primer semestre del 2006, ya que este país tiene la más grande reserva de hidrocarburos, representando para Bolivia un competidor en la venta del gas natural en sus principales mercados como son Argentina y Brasil.

Como se puede ver en el gráfico 25 las exportaciones bolivianas al MERCOSUR se concentran en un solo producto como es el gas natural en estado gaseoso, representando el 79% del total exportado para el 2005.

Otro gran problema es que Venezuela es uno de los mayores compradores de soya y sus derivados para Bolivia, con su ingreso al MERCOSUR este podrá comprar los productos oleaginosos sin aranceles de los países productores miembros del bloque como es el Paraguay.

### **3.6 LEY DE PREFERENCIA ARANCELARIAS ANDINAS (LPAA): BOLIVIA – EEUU**

#### **3.6.1 ANTECEDENTES**

El año 1991, Estados Unidos de América puso en vigencia la “LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS – “LPAA (ANDEAN TRADE PREFERENCE ACT – “ATPA” en inglés) que tiene por objeto, promover el desarrollo económico de cuatro países andinos que luchan contra las drogas (Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú).

A través de este esquema, Bolivia cuenta con la posibilidad de aprovechar liberaciones arancelarias del 100% para casi la totalidad del universo arancelario de productos (más de 6.000 ítems), por un lapso prorrogado hasta el año 2006 (originalmente, el beneficio estaba estipulado hasta el 4 de diciembre del año 2001).

Debe notarse, que este mecanismo de cooperación comercial fue prorrogado y ampliado, luego que el Senado de los Estados Unidos de América diera su aprobación final (1 de agosto de 2002) al proyecto de leyes comerciales dentro del cual se encontraba la LPAA, luego de varios meses de incertidumbre en los países andinos. Con ello se abrió la posibilidad de exportar con “arancel cero”, bienes que originalmente estaban exceptuados de dicho tratamiento preferencial (calzados, manufactura de cuero, derivados de petróleo, relojes y sus componentes; y textiles, aunque estos últimos, sujetos a requisitos de elegibilidad).

La liberación arancelaria otorgada por Estados Unidos es unilateral y no exige en contrapartida, que Bolivia otorgue preferencias a los productos estadounidenses, por lo que este mecanismo es más bien de “cooperación”, pero ciertamente está directamente vinculado a la erradicación forzosa del cultivo excedentario de la hoja de coca.

### **3.6.1.1 LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE LA DROGA ( ATPDEA)**

La renovación y ampliación de los beneficios de la LPAA, se efectuó mediante la aprobación del proyecto HR 3009 – Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA). Posteriormente, el 06 de agosto de 2002, el Presidente Bush promulgó la ATPDEA, la cual se aplicará retroactivamente a partir del 4 de diciembre de 2001 hasta el 31 de diciembre de 2006.

A continuación, una síntesis de la interpretación que efectuara la Secretaria General de la Comunidad Andina sobre la ATPDEA:

- Para el caso de las confecciones, la ampliación de las preferencias entrará en vigor el 1 de octubre de 2002, una vez que los países beneficiarios hayan cumplido los requisitos establecidos, regirá hasta el 31 de diciembre de 2006.
- La ATPDEA estipula que el Presidente de los Estados Unidos de América, está facultado para otorgar tratamiento preferente, libre de tarifas arancelarias, a los productos o manufactura procedentes de los países beneficiarios, siempre y cuando, estos no sean considerados como bienes sensibles dentro del contexto de las importaciones a ese país, provenientes de los países andinos.
- Se evidencia la ampliación de la anterior Ley de Preferencias Arancelarias Andinas mediante la liberación de aranceles a los siguientes productos;
  - ✓ Calzados: Aquellos que no se benefician del tratamiento preferencial bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (ejemplo, algunos productos que están comprendidos en las partidas arancelarias: 64.01; 64.02; 64.03; 64.04; 64.05 y 64.06)

- ✓ El petróleo y sus derivados, contemplados en las partidas 27.09 (Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos) y 27.10 (Aceites de Petróleo o de minerales bituminosos; y preparaciones en las que estos aceites constituyan el elemento base – Ejemplo: Gasolina; Espíritu de petróleo; Queroseno; Gasoil; Aceites base para lubricantes; Aceites de engrase; etc.).
- ✓ Los relojes y sus componentes: Que contengan insumos producidos por Afganistán, Cuba, Laos, y Corea del Norte.
- ✓ Carteras, maletas, artículos planos, guantes de trabajo y confecciones de cuero.
- ✓ Ron y aguardiente de caña o tafia.
- ✓ Azúcares, mieles y productos que contienen azúcares.
- ✓ Atún preparado o preservado y empacado al vacío en latas u otros contenedores, excepto aquel cosechado por naves de bandera estadounidense o de un país beneficiario, empacado al vacío en mantenedores de aluminio u otro de tipo flexible, cuyo peso individual no supere los 6,8 kilogramos. Las importaciones de dicho producto estarán sujeta a la limitación cuantitativa introducida mediante enmienda a la subpartida S.A. 1604.14.20, que establece un límite máximo del 4,8% del consumo aparente de los Estados Unidos de atún empacado al vacío.
- Tal como se mencionaba anteriormente, las **confecciones y artículos textiles andinos**, producidos o ensamblados con insumos procedentes de los Estados Unidos o de los países beneficiarios (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú), o con aquellos insumos cuya producción interna sea insuficiente para suplir su demanda; estarán sujetos a la importación libre de tarifas arancelarias, restricciones cuantitativas o niveles de consulta vía ATPDEA.
- ✓ La posibilidad descrita anteriormente, se viabilizará para las confecciones o artículos cosidos o ensamblados en: a) uno o mas países beneficiarios;

b) Estados Unidos de América; c) ambos, a partir de una opción o de la combinación de las siguientes opciones:

- I. Telas o sus componentes, o componentes tejidos de punto, a partir de hilo formado en los Estados Unidos o en uno o más países beneficiarios. En todos los casos sólo se beneficiarán las confecciones realizadas a partir de telas, tejidas o formadas, cuyo proceso de teñido, estampado o terminado se haya realizado en los Estados Unidos de América.
  - II. Telas o sus componentes, o componentes tejidos de punto (“knit-to-shape”), a partir de hilo formados en uno o más países beneficiarios, si dichas telas o sus componentes fueron elaboradas principalmente con pelos finos de llama,, alpaca o vicuña.
  - III. Telas o hilados, no producidos en los Estados Unidos de América o en la región, para la fabricación de artículos de vestimenta de tales telas o hilados, podrían ser seleccionados para el tratamiento preferencial sin considerar la fuente de las mismas bajo el Anexo 401 del NAFTA (provisiones pequeñas de insumos).
- Adicionalmente, se prevé un tratamiento preferencial para las confecciones ensambladas en uno o más países beneficiarios, con tela o componentes, elaborada en uno o más países beneficiarios, a partir de hilo totalmente formado en los Estados Unidos de América o en los países beneficiarios. Esta posibilidad está sujeta a la aplicación de un cupo del 2% del total de las importaciones de los Estados Unidos de América. Dicho porcentaje se incrementará proporcionalmente en un 0,75% en cada año, a partir del 1 de octubre de 2003, de manera tal, que no supere el 5% para el período que inicia el 1 de octubre de 2006.
  - Asimismo, serán beneficiadas con el tratamiento preferencial, aquellas telas o hilados para los cuales el Presidente de los Estados Unidos determine, a solicitud de una parte interesada, que la demanda interna no pueda ser cubierta de manera oportuna y en cantidades comerciales por la industria local.

- La ATPDEA, establece el tratamiento preferencial a las confecciones hechas o tejidas a mano, y artesanales folklóricas certificadas como tales, por la autoridad nacional competente del país beneficiario de origen.

### 3.6.2 BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA – ESTADOS UNIDOS

La balanza comercial de Bolivia con los Estados Unidos es variante, en el sentido de que en todo el período de estudio, presenta en su balanza comercial saldos tanto positivos como negativos. El cuadro siguiente nos muestra claramente que en los años de 1989,1990, 1994, 2004 y 2005 se presentan un superávit bilateral; los años donde el saldo comercial negativo fue más profundo es en 1998 y 1999.

#### CUADRO 23

#### BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA - ESTADOS UNIDOS

(En miles de dólares)

AÑOS	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
EXPORTACIONES	123.377	157.072	184.664	166.020	145.783	208.253	353.526	309.897	316.876
IMPORTACIONES	127.856	150.698	155.911	257.410	270.602	261.859	232.093	314.702	459.117
SALDO COMERCIAL	-4.479	6.374	28.753	-91.390	-124.819	-53.606	121.433	-4.805	-142.241

AÑOS	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EXPORTACIONES	258.766	203.385	221.714	192.703	157.856	171.031	211.093	331.363	384.525
IMPORTACIONES	445.705	626.644	677.306	454.456	313.315	310.022	308.995	260.120	324.026
SALDO COMERCIAL	-186.939	-423.259	-455.592	-261.753	-155.459	-138.991	-97.902	71.243	60.499

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA –INE  
ELABORACIÓN: PROPIA

La relación comercial de Bolivia con los Estados Unidos luego de la firma del acuerdo presenta una balanza comercial deficitaria permanente y creciente, el mayor saldo deficitario asciende a 455 millones de dólares para 1999, tornándose positivo a partir del 2004 con más de 71 millones de dólares.

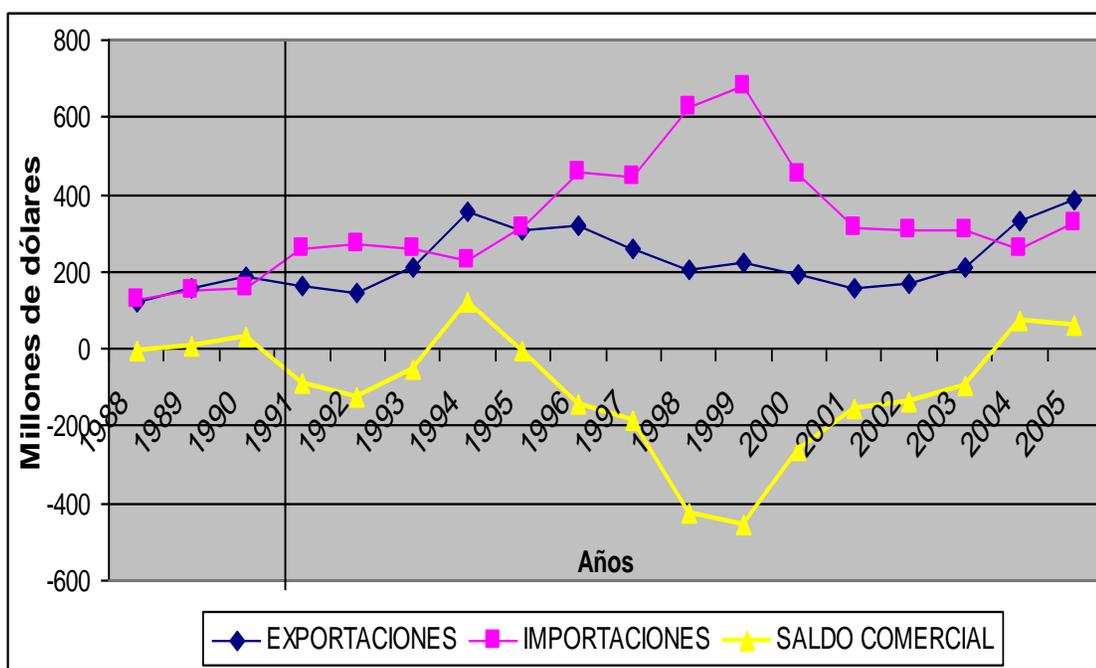
A pesar de lo descrito anteriormente Estados Unidos representa el segundo país más importante para las exportaciones bolivianas, luego de Brasil.

En cuanto a las importaciones de Bolivia desde los Estados Unidos de América, cabe destacar que estas han crecido en mayor proporción que las exportaciones, esto se debió principalmente a la importación de bienes para la industria extractiva del petróleo, ocupando el tercer lugar entre los principales países proveedores para el 2005.

### GRAFICO 31

#### BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA – ESTADOS UNIDOS

(En millones de dólares)



El principal problema que afrontara Bolivia es la conclusión del ATPDA. *La CAINCO, asegura que 823 empresas han colocado sus productos en los Estados Unidos, de las cuales la mayoría son micros, pequeñas y medianas empresas que elaboran productos con valor agregado. Para la gestión 2005 se registró un valor de*

*384 millones de dólares por la exportación a los Estados Unidos, con una diversificación de 101 productos, los cuales se perderán.*

Serán más de 100 mil fuentes de empleos que se perderán, especialmente en el Alto de La Paz, El Chapare y Sucre, son 101 productos con valor agregado, empresas generadoras de empleo. Bolivia debe negociar la ampliación de este acuerdo para mantener este mercado ya que el mayor problema que atraviesa el país es el desempleo.

Se debe apoyar a aquellos sectores que generan más empleo, ya que esa es la necesidad más sentida de la población.

### **3.7 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP): BOLIVIA – UNIÓN EUROPEA.**

#### **3.7.1 ANTECEDENTES**

Este esquema está promovido por los países desarrollados, a favor de los países en vías de desarrollo. (Estados Unidos de América, Japón, Canadá, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza) conceden rebajas arancelarias totales o parciales, a favor de las exportaciones de los países menos desarrollados.

Existen diferentes esquemas del SGP en los países industrializados, destacando entre estos esquemas, por su amplitud el que concede la Unión Europea, bloque conformado por los siguientes 15 países: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia.

El plan comunitario de preferencias generalizadas, es prorrogado periódicamente desde sus inicios (1/06/71) mediante una revisión decenal global.

El régimen especial de lucha contra la producción y el tráfico de drogas, además de prever franquicias arancelarias para las exportaciones de Bolivia hacia la Unión Europea, establece como nuevo elemento la evaluación del desarrollo social del país,

el respeto y la promoción de normas laborales fundamentales, así como su política medioambiental y la gestión duradera de los bosques tropicales.

La comisión informará a cada país beneficiado de los resultados de la evaluación, invitándoles a realizar las observaciones pertinentes. A finales del año 2004, la comisión realizará una evaluación final y la presentará ante un comité y las tendrá en cuenta al elaborar las directrices a un régimen de preferencias arancelarias generalizadas para el período 2005 al 2014.

Si bien los países de la Unión Europea han otorgado un tratamiento excepcional a las exportaciones bolivianas, suspendiendo los cobros de los derechos aduaneros en los países de destino, resulta pertinente aclarar que para una cantidad de bienes sensibles no existen rebajas arancelarias por su extrema sensibilidad.

### **3.7.2 BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA – UNIÓN EUROPEA**

La balanza comercial de Bolivia con la Unión Europea en el período de 1988-2000, refleja un superávit permanente de la balanza comercial bilateral, con la única excepción del año 1998; para el año 2001 los saldos bilaterales expulsaron déficit creciente hasta 2005 año en el que se presenta el mayor saldo negativo de 59 millones de dólares.

La Unión Europea representa la cuarta zona económica más importante para las exportaciones bolivianas. El año 2005, la Unión Europea demandó productos de origen boliviano por la suma de 163 millones de dólares.

En cuanto a las importaciones de Bolivia desde la Unión Europea, se debe mencionar que estas han sido fluctuantes. En el año 2005 las importaciones ascendieron a 223 millones de dólares.

Al observar estas cifras se puede decir que Bolivia no supo aprovechar las ventajas arancelarias otorgadas por la Unión Europea debido a la reducida oferta exportable no diversificada, la falta de competitividad de los productos y la imposibilidad de

cumplir medidas fitozosanitarias impuestas para la entrada de productos en el mercado europeo.

### CUADRO 24

#### BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA - UNIÓN EUROPEA

(En miles de dólares)

AÑOS	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
EXPORTACIONES	165.376	253.471	267.871	238.197	284.581	270.744	290.456	305.163	271.034
IMPORTACIONES	85.090	101.848	114.647	182.602	242.953	255.956	173.150	276.630	253.926
SALDO COMERCIAL	80.286	151.623	153.224	55.595	41.628	14.788	117.306	28.533	17.108

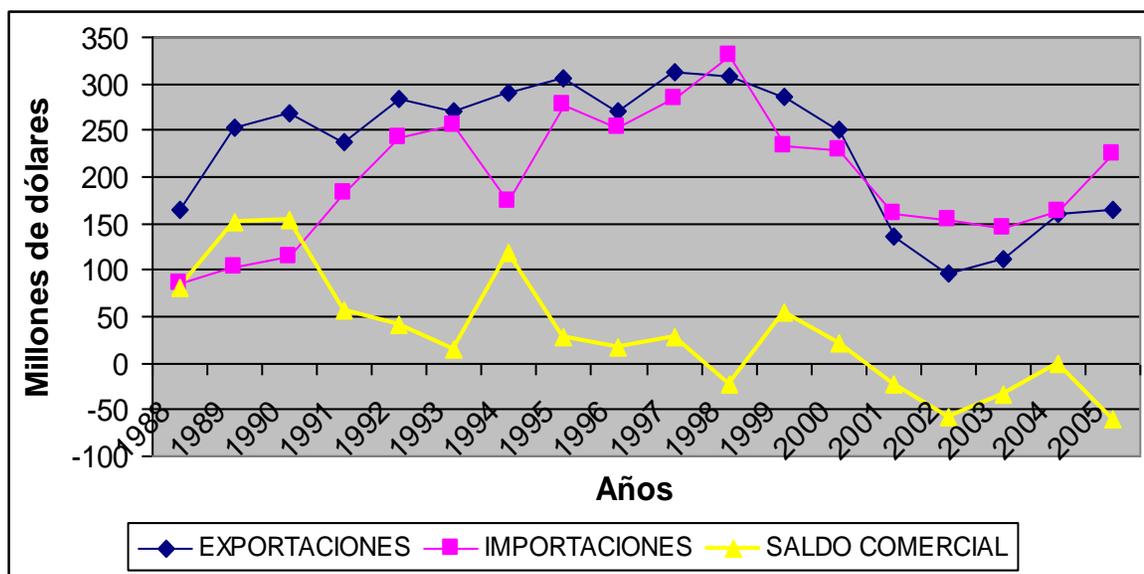
AÑOS	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EXPORTACIONES	312.421	307.952	286.599	250.595	137.076	95.517	111.355	161.016	163.790
IMPORTACIONES	284.692	330.015	232.758	228.226	160.599	152.665	145.513	162.025	223.481
SALDO COMERCIAL	27.729	-22.063	53.841	22.369	-23.523	-57.148	-34.158	-1.009	-59.691

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA – INE  
ELABORACIÓN: PROPIA

### GRAFICO 32

#### BALANZA COMERCIAL BILATERAL BOLIVIA – UNIÓN EUROPEA

(Millones de dólares)



## **CAPITULO IV**

# **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### 4.1 CONCLUSIONES

- La balanza comercial de Bolivia tiene un comportamiento decreciente con ligeras recuperaciones, el deterioro se acentúa a partir de los años 90 y parte del 2000, presentando un preocupante déficit crónico en el intercambio comercial de Bolivia con el mundo, dando como resultado un drenaje neto de divisas al exterior de 6707 millones de dólares.
- Las exportaciones de Bolivia tienen un comportamiento creciente, de 597 millones de dólares en 1988 a 2810 millones de dólares el 2005, alcanzando un valor promedio de 1218 millones. Los principales mercados de destino de productos bolivianos son: Brasil (gas natural), Estados Unidos (productos con valor agregado) y Argentina (gas natural), sumando casi el 60% del total exportado. Los países latinoamericanos (Brasil, Argentina, Colombia, Venezuela, Perú, Chile) absorben más del 60% de las exportaciones.
- Las importaciones se expandieron mucho más rápido que las exportaciones, alcanzando un valor promedio de 1525 millones de dólares. El valor más alto de importación se da en 1998 con 2.450 millones de dólares; Esto se debió al proceso de capitalización aplicado en nuestro país, en el que se empezó a importar bienes de capital para satisfacer la demanda del sector productivo.  
  
Los principales países proveedores son Brasil (22%), Argentina (17%) y Estados Unidos (14%), las zonas más importantes son MERCOSUR (40%), Tratado de Libre Comercio de América del Norte (17%) y la CAN (11%)
- La balanza comercial de Bolivia - CAN fue altamente favorable ya que presenta una balanza comercial creciente en términos de tendencia y crecimiento, a lo largo de los 18 años de estudio se tiene una balanza promedio de 81 millones de dólares, con una tasa de crecimiento promedio del 18%. Los países que más aportaron a la balanza comercial de la CAN fueron Colombia y Perú.

Las exportaciones hacia la CAN alcanzaron un valor promedio de 236 millones de dólares, valor superior al promedio de importaciones de 124 millones de dólares

- La balanza comercial Bolivia - MERCOSUR es marcadamente deficitaria. A partir de 1997 con la firma del AAP. CE, la balanza comercial entre Bolivia y el MERCOSUR profundiza aun más el déficit, llegando a alcanzar un déficit promedio de 185 millones de dólares por año. En comparación con el déficit promedio antes del acuerdo (período 1987 – 1996) de 40 millones de dólares por año. Con un crecimiento de 462% del déficit comercial entre Bolivia y el MERCOSUR en esos dos períodos.
- Para la gestión 2001 las exportaciones bolivianas hacia el MERCOSUR alcanzaron los 329 millones de dólares, fruto del crecimiento de las exportaciones del gas (234 millones de dólares), pero a pesar de ello las exportaciones sin oleaginosa en tránsito ni gas, registraron 73 millones de dólares, es decir , experimentaron un decremento del 18% respecto a la gestión precedente a la puesta en vigencia del acuerdo (1996 exportaciones de 89 millones de dólares), los mismo ocurrió el 2005 donde las exportaciones sin gas, registraron 87 millones de dólares, experimentando un decremento del 2% con relación a 1996.
- Las balanzas comerciales bilaterales promedio de Estados Unidos es deficitaria con 102 millones de dólares, la Unión Europea presenta un superávit promedio de 31 millones de dólares.
- Las exportaciones bolivianas han podido posicionarse en los mercados andinos, dada la protección arancelaria del Bloque como el “sistema andino de franjas de precios” que evita que ofertas de terceros países competidores desplacen a la oferta nacional en esos mercados, que son importantes para los bienes de complejo oleaginoso que representan el 70 % de las exportaciones bolivianas a ese mercado, pero esto está en riesgo debido a la Firma del TLC de Colombia y Perú con Estados Unidos y la salida de Venezuela de la CAN

- A excepción de la gasificación de la exportación nacional hacia los países miembros del MERCOSUR, Bolivia no pudo aprovechar las ventajas y preferencias arancelarias del AAP. CE 36, no precisamente por limitaciones inherentes al acuerdo sino debido al carácter competitivo de su economía con la nuestra y por nuestro insuficiente desarrollo productivo y exportador.

La hipótesis planteada al inicio del trabajo de investigación quedaría justificada ya que la balanza comercial con la CAN es la mas favorable, con una balanza promedio de 81 millones de dólares, la balanza comercial con el MERCOSUR y el resto de los acuerdos en promedio son deficitarios, siendo el MERCOSUR el que mayor aporta al déficit de la Balanza Comercial Boliviana con 112 millones de dólares por año.

#### **4.2 RECOMENDACIONES**

- Incrementar y diversificar las exportaciones de bienes y servicios, incorporando mayor valor agregado.
- Promover la inversión para proyectos vinculados con la actividad exportadora.
- Lograr que la actividad exportadora se enmarque en un proceso competitivo.
- Se debe contar con una estructura jurídica sólida y estable de manera que brinde seguridad jurídica al inversor, productor y otros agentes del comercio exterior
- La aplicación de políticas agresivas y productivas de desarrollo exportador, que incrementan la productividad y competitividad, como también la atracción de recursos financieros que permitan generar mayores niveles de inversión.
- Crear infraestructura vial y mejorar la existente.
- Dotar de un mayor apoyo a aquellos rubros que generan productos con valor agregado ya que estos son los absorbedores de mano de obra.